

ЕРЕВАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Лилит Брутян

Очерки теории межкультурной коммуникации



ЕРЕВАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Л.Г. БРУТЯН

**ОЧЕРКИ ТЕОРИИ
МЕЖКУЛЬТУРНОЙ
КОММУНИКАЦИИ**

*(Хрестоматия для студентов, обучающихся по специальности
“Межкультурная коммуникация и перевод”)*

**ЕРЕВАН
ИЗДАТЕЛЬСТВО ЕГУ
2021**

УДК 81:316.7

ББК 81+60.56

Б 893

*Печатается по решению
Ученого совета факультета
русской филологии
Ереванского государственного университета*

Брутян Л.Г.

Б 893 Очерки теории межкультурной коммуникации/Л.Г. Брутян
– Ереван: Изд-во ЕГУ, 2021, с. 324.

В написанной в жанре очерков книге в доступной форме и с привлечением богатого иллюстративного материала рассматриваются актуальные вопросы межкультурной коммуникации.

Пособие адресовано студентам, обучающимся по специальности “Межкультурная коммуникация и перевод”, а также всем тем, кто интересуется проблемами межкультурного общения.

УДК 81:316.7

ББК 81+60.56

ISBN 978-5-8084-2526-4

© Изд-во ЕГУ, 2021

© Брутян Л.Г., 2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	5
1. ВРЕМЯ В КОНТЕКСТЕ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ.....	6
2. ПОНЯТИЕ “ПРОСТРАНСТВО” В МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ.....	55
3. КОММУНИКАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ В МЕЖКУЛЬТУРНОМ ПРОСТРАНСТВЕ.....	106
4. НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ В МЕЖКУЛЬТУРНОМ ПРОСТРАНСТВЕ.....	136
5. ПАРАЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА В МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ.....	213
6. НАЦИОНАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРЫ.....	223
7. РУССКАЯ МЕНТАЛЬНОСТЬ СКВОЗЬ ПРИЗМУ ЯЗЫКА..	307
ЛИТЕРАТУРА.....	319

ПРЕДИСЛОВИЕ

Настоящая книга, предназначенная для студентов, обучающихся по специальности “Межкультурная коммуникация и перевод”, а также для всех тех, кто интересуется проблемами межкультурной коммуникации, является логическим продолжением учебника “Беседы о межкультурной коммуникации” (Л.Г. Брутян, “Беседы о межкультурной коммуникации”, Ереван, Издательство “Эдит Принт”, 2014 г.). Проблемы межкультурной коммуникации неисчислимы, а важность их изучения и понимания сегодня стоит особенно остро с учетом того, что культурная компетенция (знания о системе ценностей инокультурного общества, о нормах поведения, речевом этикете и т.д., принятых в другой культуре) является важнейшей составляющей коммуникативной компетенции. Понимание же и осуществление успешной, эффективной коммуникации, в том числе межкультурной коммуникации, преодоление межкультурных барьеров и избежание межкультурных конфликтов в наш век интенсификации контактов и взаимодействия культур является крайне важным.

1. ВРЕМЯ В КОНТЕКСТЕ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

В Ветхом Завете есть такие строки:

Всему свой час, и время всякому делу под небесами: / Время родиться и время умирать, / Время насаждать и время вырывать насажденья, / Время убивать и время исцелять, / Время разрушать и время строить, / Время плакать и время смеяться, / Время рыданию и время пляске, / Время разбрасывать камни и время собирать камни, / Время обнимать и время избегать объятий, / Время отыскивать и время дать потеряться, / Время хранить и время тратить, / Время рвать и время шивать, / Время молчать и время говорить, / Время любить и время ненавидеть, / Время войне и время миру.

Время – один из важнейших концептов культуры, «ибо сквозь его призму воспринимается нами все сущее в мире, все доступное нашему уму и нашему истолкованию» [Маслова 2007: 77]. Аврелий Августин в своей “Исповеди” писал: «Если никто меня об этом не спрашивает, я знаю, что такое время: если бы я захотел объяснить спрашивающему – нет, не знаю» [Августин 1991: 292]. Древнегреческие философы так отзывались о времени: «Самое мудрое – это время, поскольку оно все объясняет» [Фалес]. «Время – это самое дорогое имущество» [Теофраст]. Известный современный русский писатель Борис Акунин считает: «На самом же деле никакого времени не существует, нет никакого завтра, есть только вечное сейчас» [<http://citatu.ucoz.ru>]. Академик Г.А. Брутян пишет: «Есть мгновения, которые стоят целой жизни. Есть мгновения, когда лишаются жизни. Есть и мгновения, когда спасается чья-то жизнь» [Բրուչյանի 1986:39]. А сколько мудрости в словах текста песни “Есть только миг”, написанных Леонидом Дербеневым: *Призрачно все в этом мире*

бушующем,/ Есть только миг, за него и держись./ Есть только миг между прошлым и будущим,/ Именно он называется жизнь.

Понятие **времени** всегда находилось в фокусе внимания как писателей, так и ученых: математиков, астрономов, физиков, лингвистов, философов, культурологов. Как справедливо отмечают Л.И. Гришаева и Л.В. Цурикова, «...в отличие от философов, для которых время – это формальная категория, характеристики которой в равной мере представлены у всех людей, культурологи различают восприятие времени в разных культурах в зависимости от того, как осмысливают время в соответствующей культуре и как с ним обходятся» [Гришаева, Цурикова 2006: 81]. Ведь разные народы «...по-разному воспринимают, членят, категоризируют, оценивают совершенно объективные внешние явления и понятия, не зависящие от человека, его национальности, языка и культуры – например, такие, как **время**» [Тер-Минасова 2008б: 187].

По словам Г. Гачева, «при том, что все народы под одним солнцем и луной и почти одинаковым небом ходят, вовлечены в единый мировой исторический процесс (и этот покров, крыша их объединяет и приравнивает друг другу), они ходят по разной земле и разный быт имеют, из различной почвы вырастают, жизненными темпоритами (выделено нами – Л.Б.) различены» [Гачев 2003: 18]. А Вильям Сароян так пишет о времени:

Время.

Если ты о нем думаешь, оно уходит. Если забываешь, оно – на месте.

Если хочешь за ним угнаться, оно уносится от тебя. Я и сам не упустил его ни на мгновение из виду. Время. Оно приходит и проходит так, что ты испытываешь при этом и упоение, и печаль, – целый год твоей жизни пролетает, как день.

Я помню, как у нас в семье наши старики и старушки в разговорах своих, в рассказах определяли время по каким-нибудь редкостным крупным событиям – будь то, скажем, землетрясе-

ние, когда Арменак еще был мальцом, или долгая и на редкость снежная зима, когда Такуи только-только пошла. Так отмечают время и американские индейцы. Не лучше ли это, чем различать время подробно, следить за его ходом до последней минуты? И лучше, и нет.

Сам я во всяком случае предпочитаю следить за каждым днем достигающегося мне времени, для меня это необходимо, и дело с концом. Создается ли этим разница? Для меня – создается, притом не только большая, но и желательная мне разница. Я всегда был полон самой твердой решимости понять, уяснить себе все, что имело место. Настоящее мгновение слишком стремительно, чтобы успеть человеку в нем разобраться. Завтра оно приобретет свои очертания и смысл, через год прояснится его истинное значение, через десять лет оно составит полезную часть не развернувшейся еще формы, замысел которой, однако, созреет и претворится.

Вчера, занимаясь чисткой своих ботинок, я спрашивал себя с удивлением: “Ну, не пустая ли трата времени для писателя – сидя за столом, мазать ваксой ботинки? Разумеется, я сам полирую свои ботинки не затем, чтобы сэкономить монету на чистильщике. И разумеется, не ради сбережения денег я никогда не заводил себе, скажем, секретаря да и вообще кого-нибудь, кто бы заботился о деталях заведенного порядка вещей. Но в таком случае почему я не делал этого?”

И вот единственный ответ, который я нахожу: я предпочитал прожить свою жизнь сам, ничего из нее ни на кого другого не перекладывая, ибо жизнь, в сущности, и так проживается слишком легко. И еще: мне всегда хотелось делать все то, что занимает большую часть времени большей части населяющих мир людей.

Всю минувшую ночь, все сегодняшнее утро мне снилось время – прибывающее, проходящее, уже прошедшее, оживающее в памяти, совсем позабытое. Мне вспоминалась и его смена, и

ожидание, предвкушение. Это был замечательный сон, похожий на сны, которые снятся в отрочестве и юности, с той разницей, что не было в нем женицин.

Для правильного понимания своего партнера по коммуникации необходимо знать, как воспринимается время в его культуре. Ведь представления о времени действительно довольно существенно различаются в разных типах культур, и каждая культура имеет свой “язык времени”.

У человека традиционного общества ощущение времени задавалось Солнцем, Луной, сменами времен года, полевыми работами – время было циклическим, и оно не разделялось на одинаковые маленькие отрезки. У всех народов и племен имелся миф о вечном возвращении. Научная революция разрушила этот миф: время стало линейным и необратимым. Идея времени, устремленного вперед, не заложена в нашем мышлении естественным образом; это – недавние приобретения культуры [см. Кара-Мурза 2001: 398]. В мифах индоевропейских народов «время мыслится бесконечным и изначальным; оно предписывается только земному, срединному миру, в верхнем мире его нет, но творится оно там и оттуда отправляется на землю» [Маслова 2007: 78].

В книге Э. Холла “Как понять иностранца без слов” есть параграф с показательным названием “Время на разных языках”, где автор пишет: «Люди западных стран, особенно американцы, исходят из того, что время – это нечто твердо закрепленное в природе и окружающее нас со всех сторон так, что мы не можем сбежать от него. Время представляется нам вечным окружением, вроде воздуха, которым мы дышим. То обстоятельство, что время может восприниматься по-иному, кажется нам странным и неестественным. Нам трудно избавиться от этого чувства даже после того, как мы начинаем открывать, насколько отличаются способы восприятия времени другими людьми. Даже в западном мире с точки зрения ряда культур время не занимает столь

высокое место, как в нашей стране. Например, в Латинской Америке, где к времени относятся несколько свысока, часто можно услышать: “Ваше время или наше время?”, или “Час по-американски или час по-мексикански?”.

Как правило, американцы воспринимают время, как дорогу или ленту, вытянутую в будущее, по которой перемещается человек. Эта дорога разделена на отсеки, которые прочно отделены друг от друга (“всему – свое время”). Люди, которые не умеют составлять расписания времени, вызывают презрение, или их считают непрактичными. <...> Мы обращаемся со временем, как с материальным предметом: мы приобретаем и тратим его, копим и растрачиваем впустую. Нам кажется аморальным, если мы одновременно занимается двумя предметами сразу в одно и то же время. А в Латинской Америке не считается необычным, если один человек числится на нескольких работах, выполняя их с одного рабочего места или постоянно перемещаясь с одного места на другое, занимается различными видами деятельности в течение одного дня» [Холл 1997: 313, 315]. Представление о времени жителей Южной Азии определяется американцами так: «Время для них нечто вроде музея с бесконечным числом коридоров и ниш. Ты, посетитель музея, идешь по этому зданию в темноте, держа в руках свечу, с помощью которой ты освещаешь одну сцену за другой. Хранителем этого музея является сам Господь Бог, и лишь Ему известно, что находится в этом музее. Время жизни одного человека – это только одна ниша в стене» [Холл 1997: 316].

Даже в пределах США живут люди, которые совершенно по-иному обращаются со временем, чем большинство жителей страны. Так, Э. Холл отмечает, что, например, у индейцев племени пуэбло, которые живут в юго-западных штатах, чувство времени совершенно не соответствует привычкам среднего американца, который постоянно ориентируется на циферблат часов. Для индейцев пуэбло события начинают двигаться лишь тогда, когда

время созрело, но не раньше. Автор пишет: «Я хорошо помню рождественский танец, на котором я присутствовал двадцать пять лет назад в одном из селений пуэбло возле Рио-Гранде. Мне пришлось проехать сорок пять миль по ухабистой дороге, для того чтобы добраться до этого местечка. На высоте более двух километров над уровнем моря зимний холод в час ночи понижал меня до костей. Дрожа от холода, в полной темноте я ждал хотя бы малейшего признака того, когда начнется праздничный танец. Однако вокруг меня была полная тишина. Иногда я слышал приглушенный звук индейского барабана, звук открывающейся двери. Порой в ночной тьме сверкал на мгновение свет, который тотчас же гас. В церкви, в которой должен был состояться рождественский танец, несколько городских жителей собрались на балконе. Они также гадали, когда начнется действие и сколько им еще надо мучиться в ожидании: “Прошлый раз они начали в десять часов”, – сказал кто-то. “Они не могут начать, пока не придет священник”, – заметил другой. “Никто не знает, когда они начнут”, – сообщил третий. Все эти наблюдения сопровождались клацканием зубов и притопыванием ног, чтобы не замерзнуть.

Неожиданно дверь открыл индеец, который подошел к печке и стал помешивать угли. Каждый стал подталкивать соседа, приговаривая: “Может быть, они скоро начнут”. В церковь вошел еще один индеец, который прошел через зал и вышел через другую дверь. “Ну уж теперь точно они начнут. Ведь уже два часа ночи”. Кто-то высказал мысль, что индейцы нарочно тянут, надеясь, что белые разойдутся. У одного из них был друг среди пуэбло, и он отправился в деревню, чтобы узнать, когда начнется танец. Но оказывается, никто этого не знал. Неожиданно, когда белые были измучены до предела, ночную тишину разорвали звуки барабанов, трещоток и пение мужских басов. Без всякого предупреждения начался танец.

После многих лет наблюдений ни один белый человек в здравом уме не рискнет предсказать начало этих церемониальных танцев. Те из нас, кто понял это, теперь знают, что танец не начинается в определенное время, по расписанию. Он начинается, когда “все” готово!» [Холл 1997: 317-319].

А вот как описывается совершенно отличное от западного восприятие времени индейским племенем навахо: «Уже более ста лет американцы европейского происхождения и индейцы навахо пытались приладить друг к другу разные концепции времени. Однако до сих пор эти усилия не увенчались успехом. Для индейца навахо время подобно пространству – лишь настоящее и “сейчас” является реальным. Будущее реальностью не обладает.

Мой старый приятель, который вырос среди индейцев навахо, так объяснил представления навахо о будущем: “Ты знаешь, как навахо любят лошадей и как они любят делать ставки на скачках? Так вот, если ты скажешь индейцу навахо: “Слушай, друг, помнишь мою призовую лошадь, которая выиграла соревнование 4 июля?” навахо скажет: “Ну, конечно!” Но если вы скажете: “Осенью я подарю тебе эту лошадь”, навахо тут же скиснет, отвернется от вас и уйдет прочь. Однако, если вы скажете ему: “Ты видишь эту старую клячу с обвислым брюхом, у которой вся упряжь рассыпается, а седло стерто? Хочешь я подарю тебе ее, мой друг. Бери ее, она твоя!”, навахо расплывется от радости, начнет трясти тебе руку, вскочит на лошадь и тут же умчится на ней» [Холл 1997: 319].

Индейцы же племени хопи, как отмечает Э. Холл, не считают, что время обладает протяженностью. В их представлении время не может идти вне зависимости от конкретных предметов, его нельзя измерить, оно не поддается количественным категориям. Для хопи время – это когда начинает созревать кукуруза, или растет овца, или совершается иная последовательная смена событий. Время для них – это естественный процесс, который совершается, когда живые существа разыгрывают свою жизнен-

ную драму. Именно поэтому для каждого предмета существует свое время, которое можно изменить в зависимости от обстоятельств; по этой причине дома хопи могут находиться в процессе строительства в течение многих лет. Индейцам не приходит в голову, что они должны закончить строительство в течение определенного периода времени, поскольку они не могут допустить, что у строящихся домов может существовать своя система времени, подобная тем, что существует у кукурузы или овец. Такая система времени обошлась американскому правительству в кругленькую сумму: хопи никак не могли понять, что такое приходить вовремя на работу для строительства дамбы или дороги. Все попытки заставить их соблюдать расписание воспринимались хопи как насилие против них, что только ухудшало положение вещей [см. Холл 1997: 337-338]. Говоря в целом, североамериканские индейцы время воспринимают как циклический процесс, в их языках нет слов для обозначения секунд, минут и часов.

Сравнивая представление о времени в американской и иранской культурах, указывая на существенное различие в отношении к нему, Э. Холл описывает следующий случай: «Раз, находясь в Тегеране, я наблюдал приготовления молодых иранцев к вечеринке. После того как была достигнута договоренность относительно того, куда и кто за кем заедет в назначенные сроки, намеченный план стал разъезжаться по швам. Участники вечеринки стали сообщать о том, что они не могут захватить того или иного гостя или же сообщали, что они направляются в другое место, прекрасно зная о том, что люди, которым передавали эти сообщения, уже не могли проинформировать тех, кто ждал, что за ними заедут. Одну девушку оставили ожидать на углу улицы, и никто не придавал этому большого значения. Один из моих знакомых сообщил мне, что с ним нередко случались подобные истории. Он назначал одиннадцать раз свидания своим друзьям. Каждый раз то один, то другой не приходил на встречу. На двенадцатый

раз они поклялись, что оба будут на месте и ничто не помешает им встретиться. Прождав сорок пять минут, мой знакомый позвонил своему другу, и оказалось, что тот был еще дома. Произошел примерно такой разговор:

“Это ты, Абдул?” – “Да”. – “А почему ты не пришел? Я думал, что мы с тобой обязательно встретимся”. – “Да, но шел такой дождь”, – ответил Абдул с характерной для перса скулящей интонацией». Автор далее отмечает, что «если к свиданиям, назначаемым на ближайшее будущее, относятся с барской небрежностью, то прошлое в Иране окружено огромным уважением. Люди с благоговением говорят о происшедших чудесах и величии персидской культуры. Будущее же, как кажется, не имеет реальности и определенности. Известны случаи, когда бизнесмены вкладывали сотни тысяч долларов в строительство различных заводов, не подготовив никаких планов по их использованию. Было закуплено и доставлено в Тегеран полное оборудование для целой текстильной фабрики, прежде чем покупатель обзавелся достаточным количеством средств для того, чтобы построить эту фабрику, закупить сырье и обучить рабочих. Когда американские техники прибывали в Иран для оказания помощи, они сталкивались с почти полным отсутствием планирования

Переехав из Ирана в Афганистан, вы еще дальше отдалитесь от американских представлений о времени. Несколько лет назад в Кабуле появился человек, который искал своего брата. Он спрашивал всех торговцев на базаре, не видели ли они его брата, и просил их передать его брату, если тот появится и пожелает увидеться с ним, где его можно найти. Через год этот человек вернулся, вновь пришел на базар, и снова расспрашивал всех торговцев о своем брате, и передавал им сообщения для него. Один из работников американского посольства услышал об этом человеке и спросил, нашел ли он своего брата. Оказалось, что два

брата договорились встретиться в Кабуле, но они не назначили точно год встречи» [Холл 1997: 328-330].

Э. Холл указывает и на другой способ распределения неформального времени, существующий в арабских странах Восточного Средиземноморья. Там, по сравнению с США, в системе неформального измерения времени существует меньше позиций: безвременье (полное отсутствие времени), сейчас (настоящее различной продолжительности) и вечно (слишком долго). В арабском мире почти невозможно найти людей, которые бы ощутили разницу между “долго” и “очень долго”. У них такого отличия в восприятии времени просто нет [см. Холл 1997: 345]. Разница в отношении ко времени со стороны американцев и представителей арабского мира проявляется и в следующем. Назначив начало встречи для обсуждения условий контракта, к примеру, на десять часов, а ее завершение на одиннадцать, американцам не только очень трудно бывает поменять сроки, но и изменить повестку дня, не обидев при этом людей. Время и повестка дня мероприятия становятся для них почти священными. На Среднем Востоке к подобным вещам относятся иначе. Отказ кого-либо из участников встречи обсуждать вопрос, стоящий в повестке дня, часто означает, что он не согласен с выдвинутыми условиями, но не хочет противоречить и считает, что время для согласия еще не наступило. Однако он не считает неприличным сидеть на совещании и говорить о чем угодно, но только не о пунктах, стоящих в повестке дня. Благоговейное отношение американцев к повестке дня часто ставит их в трудное положение. На переговорах может случиться так, что повестка дня оказывается быстро исчерпанной, или же, наоборот, выясняется, что переговоры зашли в тупик. В этом случае совещание может закончиться раньше срока, но американцы ощущают внутреннюю растерянность. В результате участники совещания продолжают толочь воду в ступе, так как они чувствуют себя обязанными использовать время “по назначению”.

Поведение американцев кажется странным для араба. Он начинает с одного пункта повестки и занимается им до тех пор, пока не покончит с ним, если что-нибудь ему не помешает. При этом о времени вспоминают как о чем-то, что случилось до начала обсуждения или после него. Во время обсуждения времени как бы не существует. Американец не может раздвигать рамки повестки дня или расписания, тогда как араб может это делать. Для американцев повестка дня или расписание священны. Если они наметили потратить какое-то количество времени для какого-то дела, то они могут внести изменения в свои расчеты один раз, может быть, даже два раза в период подготовки или начальной деятельности. Однако они не могут бесконечно раздвигать стены своих временных отсеков, даже если интересы дела настоятельно требуют от них такой гибкости. Вера в неподвижность стен, разделивших время на части, определяет характер деятельности американцев в большинстве ситуаций, в том числе и на долгие периоды времени [см. Холл 1997: 348-350].

На Востоке говорят: *Когда Аллах сделал время, он сделал его достаточно*. Там не могут понять смысла выражений: *Торопись, а то опоздаешь, Второго шанса может и не быть*. В арабском мире думают, что второй шанс есть всегда, так как время совершает кругооборот. И даже лучше, если человек упустил возможность: когда время закончит свой цикл и вернется в начальную точку, он будет мудрее и лучше подготовится [см. Кипнис 2006, ч.2: 55].

Уже неоднократно отмечалось, что людей, живущих на Западе, отличает особое, бережное отношение ко времени. При этом надо заметить, что при общей пунктуальности, поведение американцев и европейцев, тем не менее, имеет некоторые отличия. По мнению европейцев, даже из таких стран, как Германия и Швейцария, жители которых отличаются повышенной пунктуальностью, американцы составляют очень насыщенные расписания и четко их выдерживают; они совершенно не оставляют

свободного времени для себя. Европейцы назначают меньше дел на один день, чем американцы, и не чувствуют, что время давит на них так сильно, как на американцев. Если в Европе главное – это человеческие отношения, то в Америке – расписание [см. Холл 1997: 351]. Э. Холл отмечает: «В американской жизни также высоко ценится быстрота. Если люди не реагируют быстро, то их поведение воспринимается или как оскорбление, или как свидетельство того, что они ведут себя недостаточно ответственно. Многие считают, что мы, американцы, помешаны на том, чтобы сделать максимально много в течение определенного отрезка времени. Они могут без труда обнаружить в американской культуре людей, которые подобны загнанным лошадям и постоянно пребывают в состоянии вечной скачки. Впрочем, любой из нас очень серьезно относится к расходованию времени, потому что нас к этому приучили» [Холл 1997: 316-317].

А вот что пишет об американском восприятии времени С.Г. Тер-Минасова: «Отношение ко времени как залого богатства и поэтому счастья определило во многом и образ жизни американцев. Время приобрело статус конкретной материальной ценности, которой можно обладать, которую нужно иметь как личную собственность. Время можно украсть, потерять, убить. Не удивительно, что оплата труда в Америке почасовая: можно высчитать стоимость каждой минуты. ...Временем нужно дорожить, его жалко тратить на такую мелкую чепуху, как еда, – и мир покоряют заведения общественного питания типа Фаст Фуд (букв. “быстрая еда”): Макдональдс, Пицца-хат, – чисто американское изобретение» [Тер-Минасова 2008б: 210].

В связи с американской поговоркой *Time is money* Т.С. Самохина указывает, что для американцев пропущенное время – «это утраченные возможности, которые имеют четкий денежный эквивалент. Время – это то, за что платят, утраченное время – утраченные деньги» [Самохина 2005: 35]. Эта точка зрения подтверждается словами Бенджамина Франклина, которые он

произнес еще в 1748 году: «Remember that Time is Money. He that can earn Ten Shillings a Day ... and ... sits idle one half of that Day ... has really ... thrown away Five Shillings» («Помните, что Время – Деньги. Тот, кто может заработать Десять Шиллингов в День ..., и впустую проводит половину того Дня ..., на самом деле ... выбросил Пять Шиллингов») [Oxford Dictionary of Proverbs 2004:310].

Культуролог Г. Гачев так пишет об отношении ко времени и разным проявлениям этого отношения в американской культуре: «Категория ВРЕМЕНИ со всех сторон работает и обрабатывается в Америке. Холодильник-рефрижератор, тут массово в быт введенный, – для хранения продуктов в замороженном виде, что значит: остановить природный процесс, время органической жизни, и на его место поставить время труда, свободы, независимости от природы.

Туда же – СКОРОСТЬ автомобиля и ЭКОНОМИЯ времени на покупки: в одном “маркете” все: от маслин до свитеров и фотопленок. Туловища потребления (как Левиафаны власти: дворцы, ратуши и министерства в Евразии) – такие “шопы”.

К тому же – и тяга к односложным словам: “стоп энд шоп” – “стой и купи!” – так магазины такие именуются. Некогда американцам повеселее длинное слово произносить. От них в Логос мира пошла тяга к АББРЕВИАТУРАМ – сокращениям слов по первым буквам: США, ЦРУ... в американском стиле – слова-обрубки, cut-words, и тяга к аббревиатурам: называть по первым буквам: Си-би-эс, Ю-Эс-Эй и т.п. ... Все – скорости принцип; время = деньги, так что некогда произносить целое слово, коли и так понятно. ... И ударение в английском – на первом норовят скорее, ибо время = деньги. Потому и система времен развита в языке – как оттенков трудовых операций. Continuous = сейчас вот вещь изготавливается. Perfect = сделана в прошлом – и вот налицо она, результат и т.д.

Определенность и дифференция большая. А у нас в этом – неопределенность, не жесткость. <...> И еще что понял в американцах: короткими **четкими отрезками** действуют – и в делах, и в разговорах. Сказал то, что нужно именно сейчас и для ЭТОГО дела – и кончил разговор. А русский подступает обиняками к главному зерну, а если с него начнет, то продолжит: “ну как вообще?.. У тебя. И что слышно?..” – и тянется нескончаемый разговор обо всем, о целом. Разговор-континуум. А у тех – дискретность. Ты только разговоришься, а те молчат, им уже не нужно длить беседу. Как вон Питер Рэддауэй тебя обсекал: сам тебе позвонил, по делу поговорил твоему же, ты оттаял и начал про “вообще...”, а ему это странно, не нужно, а нужно уходить...

Таков и Американский Логос – не размазня, а корпускулярен-дискретен: четко знает, какую часть дела сейчас надо сделать – и делает. Так же – и что понять. <...> Кстати, то-то им из русских писателей более всего ко двору и понятен пришелся – Чехов, с его рыночным жанром коротких рассказов. Где им читать полотна-фрески Толстого и Достоевского? Нет времени» [Гачев 2003: 311, 388, 414-415]. Приведем еще высказывания: *Америка не знает, куда направляется, но бьет рекорд скорости по дороге туда; У американцев больше машин, сберегающих время, и меньше времени, чем у любого другого народа* [“Большая книга афоризмов” 2009: 24-25].

Испанцы (впрочем, как и другие жители Средиземноморья) не отличаются пунктуальностью и организованностью; у испанцев свое, особое отношение ко времени. В Испании время течет “медленнее”, испанцы его не торопят и вольно с ним обращаются. Этому подтверждение – “сиеста”, полуденный отдых (примерно с 2.30 до 5-и), который нельзя нарушать – это время святое, закрываются магазины, всевозможные точки услуг, и действительно кажется, что время остановилось.

На одной из престижнейших международных конференций по лингвистике, проходивших в Испании, мы, ее участники, в

радостно-возбужденном состоянии сидели в зале, где скоро должно было состояться торжественное открытие конференции. Переговариваясь в ожидании начала с сидящими рядом коллегами, я одновременно наблюдала за происходящим на сцене. По сцене медленно расхаживали люди из технического персонала; они расставляли стулья, проверяли технику, и все это у нас на глазах и главное – минут за 15 до официального начала. “Ну ничего”, – подумала я, – “они свое дело знают и все успеют к открытию конференции”. Минут через 5, когда хождение по сцене все еще продолжалось, а видимых результатов не было, мы с коллегами заволновались: “Неужели открытие такого важного мероприятия будет задержано?” И сами же успокаивали себя тем, что такого быть не может. Стрелки часов, однако, неумолимо двигались вперед. Ровно в назначенное время, когда на сцене картина была та же, из зала стали звучать возгласы недоумения. Так прошло еще минут 15-20. Наконец сцена была подготовлена, и на трибуну вышел председатель организационного комитета, чтобы объявить о начале конференции. Тут выяснилось, что микрофон не работает, и его долго чинили. Когда, наконец, все уладилось, было объявлено о торжественном открытии конференции. Однако велико было мое удивление (и, думается, не только мое), когда мы не услышали ни единого слова извинения за задержку с открытием и технические неполадки. Но ничего не поделаешь – это Испания!

Как отмечается в работе О.А. Гецман, «в испанском языке выражения о потере времени, трате его на пустяки и развлечения не имеют негативных коннотаций. Время понимается испанцами как нечто более глобальное: как погода, эпоха, возраст. В их миропонимании время не принадлежит человеку, так как отсутствует компонент концепта “время” – обладание. Оно движется само по себе, и к нему можно только приспособливаться, принаравливаясь. Возможно, поэтому и кажется, что в Испании время течет медленнее, ибо человек не торопит его, не подгоняет»

[цитируется по Тер-Минасова 2008б: 199]. О вольном обращении со временем в Испании говорится и в работе А. Шмановой: «Самое главное слово в лексиконе испанцев – это “маньяна” (обычно сопровождаемое пожиманием плечами), что означает (“завтра” или “как-нибудь завтра”, или “послезавтра”, или “после-послезавтра”, или “на следующей неделе”, или “через неделю”, или “в следующем месяце”, или “может, в следующем месяце”, или “в следующем году”, или “может, в следующем году”, или “позже”, “как-нибудь”, “никогда” или “ни за что”» [цитируется по Тер-Минасова 2008б: 200].

Время в некоторых странах, регионах и даже в отдельно взятых городах может и “остановиться”. Вот как в этом контексте описывает П. Вайль итальянский город Ассизи: «Разместившийся на склоне горы Субасио его средневековый центр – один из самых нетронутых сохранившихся в Европе. Какое количество писавших о нем начинали так: “Кажется, время тут остановилось”. Пошлость материализовалась: вокзал в Ассизи без часов, – нигде такого не видал. Бог знает, может, и впрямь здесь время должно течь по-особому» [Вайль 2010:324].

Следует добавить, что «различия культур проявляются даже в таком, казалось бы, простом и универсально-общечеловеческом явлении, как деление календарного года на сезоны, или времена года. У русскоязычного человека сомнений нет: четыре времени года – зима, весна, осень, лето – представлены по три месяца каждое. Двенадцать месяцев, четыре времени года – очень простая арифметика: три зимних месяца, три весенних и т.д. Английский год, то есть те же 365 дней в английском календаре, делится также на четыре времени года (*seasons*), однако на зиму и лето приходится по четыре месяца, а на осень и весну – по два. Русский весенний месяц *май* в английском календаре считается летним. Русский *ноябрь* – осенний месяц, а английский *November* – зимний. Если же сопоставить климатические условия жизни этих народов, то тем более непонятно, почему короткая и очень

мягкая английская зима (цветы цветут круглый год: в декабре еще стоят розы, в январе вылезают крокусы, а трава зеленеет весь год) длиннее русской – целых четыре месяца, а в России, где с ноября (а иногда и с октября) по апрель, то есть шесть месяцев, полгода снег лежит, зима короче на месяц. В тех странах, в которых, как в России, год делится на четыре времени года по три месяца в каждом, различия могут касаться начала сезона. <...> даже объективное, астрономически обусловленное, совпадающее во всем цивилизованном мире деление времени на отдельные отрезки оказывается культурно специфичным, “субъективным” для каждой культуры» [Тер-Минасова 2008б: 196-197].

Завершим эту часть следующей историей, рассказанной С.Г. Тер-Минасовой: «В канун Нового, 2001 года, когда весь мир захлебывался от энтузиазма, восторга, страхов и надежд в связи с наступлением не просто Нового Века, но и Нового Тысячелетия, мои коллеги и друзья из Института стран Азии и Африки (ИСАА) МГУ подарили мне календарь. Обычный новогодний подарок. Но на нем была надпись: “Общество выпускников Института стран Азии и Африки желает всего наилучшего в григорианском 2001, мусульманском 1418, китайском 4699, индийских 1176, 2057, 5761, 1922, афинском 19993, еврейском 5761, японском 13 году Хэсей!» [Тер-Минасова 2008б: 50-51].

Все вышесказанное позволяет в обобщенной форме утверждать, что время, действительно, в разных культурах “говорит по-разному”, что культуры довольно существенно различаются по тому, как в них воспринимается и используется время. По этому важному с точки зрения культурных различий параметру Э. Холл разделил все культуры на два типа: на **полихронные** и на **монокронные** культуры. В монокронных культурах (а к ним относятся прежде всего Германия, США, страны Северной Европы) время воспринимается как континуум, оно линейно, делится на отрезки; в течение одного и того же отрезка времени выполняется одно дело, совершается одно действие, и только по завершении этого

дела (действия) за время, запланированное для него, переходят к другому. Говоря иными словами, в монохронных культурах «действия осуществляются последовательно, одно за другим, как звенья одной цепи» [“Основы теории коммуникации” 2005: 604]. Поговорка *Время – деньги* типична именно для таких культур: в них время можно сэкономить, ускорить, наверстать или, наоборот, потерять, замедлить и т.д. В этих культурах все рассчитано с математической точностью, время воспринимается как ценность и реально ощущается. В полихронных же культурах, к которым относятся страны Латинской Америки, Средиземноморья, Ближнего Востока, азиатские страны, в значительной степени – Россия и Армения, в течение определенного отрезка времени принято делать несколько дел одновременно. В культурах этого типа время воспринимается как некая точка или как круг, а не как прямая линия, и поэтому менее ощутимо; оно не является важнейшей ценностью, как в культурах монохронного типа. Представители полихронных культур более гибко обращаются со временем, о нем часто даже не задумываются, время там более “тягучее”. Они могут назначить встречу *во второй половине дня, через некоторое время, пригласить в гости после шести* и т.д. Различное отношение ко времени в англосаксонской (монохронной) культуре в сравнении с русской и армянской (полихронными в целом) культурами можно проиллюстрировать и наличием выражения *Thank you for your time* (в буквальном переводе: *Спасибо за ваше время, Спасибо, что уделите мне время*), которое является обязательной формой благодарности в деловом общении у американцев, при отсутствии коррелята в аналогичной ситуации в двух последних вышеназванных культурах. Еще пример: английское слово *deadline* (‘крайний срок’), как замечает Т.С. Самохина, «и по своему происхождению, и по своей семантике имеет прямо-таки устрашающую коннотацию: кто нарушит, тому не жить. В российской деловой культуре мы употребляем выражение “крайний срок”, которое

никакого летального исхода для нарушившего не влечет» [Самохина 2005: 34]. Ср. в этом контексте армянское слово *չերջնիս-ժամկետ*.

Разница в отношении ко времени проявляется в разном типе поведения у представителей разных культур. В обобщенном виде это можно представить следующим образом. Носители монохронной культуры предпочитают делать одно дело в один определенный отрезок времени, они довольно замкнуты, собраны, сконцентрированы на своей работе и не любят, когда их прерывают во время какого-либо дела; они соблюдают все обязательства, испытывают ответственность за свою работу, стараются не мешать другим, очень пунктуальны и поддерживают в основном краткосрочные межличностные контакты, уважают чужую собственность, редко занимают и дают в долг. Носители же полихронной культуры, наоборот, любят делать несколько дел одновременно, чаще прерывают свою работу, придают меньше значения договоренностям о встречах; они часто и легко меняют свои планы, больше интересуются человеком и его личными делами, чем работой, часто берут и дают в долг; их пунктуальность зависит от взаимоотношений, они часто устанавливают отношения на всю жизнь [см. Шамне 1999: 51-52].

В контексте вышесказанного важное место занимает вопрос о пунктуальности и опозданиях. Чем севернее находится страна, тем больше ценится пунктуальность и наоборот. Примечательно, что внутри одной и той же страны пунктуальность проявляется по-разному. Так, на юге Италии пунктуальности придается меньшая важность, чем на севере страны; в Австрии, где пунктуальность высоко ценится, могут простить опоздание больше чем на 15 минут, если это происходит на юге страны. Если в американской культуре, в которой время воспринимается как личная ценность (время там, действительно, деньги) опоздание рассматривается как личное оскорбление, как крайнее неуважение к

партнеру, и если в целом в западных культурах четко фиксируется время, и опоздание там рассматривается как провинность (“точность – вежливость королей”), то в Латинской Америке, в арабских странах, в некоторых странах Азии опоздание никого не удивляет. В деловом этикете европейских стран подчеркивается недопустимость опоздания при важных встречах. Крайний временной интервал – это 7 минут, хотя в менее формальной ситуации допускается опоздание до 15-и минут. Например, если преподаватель опаздывает на занятие более чем на 15 минут, студенты имеют “законное” право покинуть аудиторию. В Индии же допускается опоздание до 40 минут. В арабском мире назначение точных сроков рассматривается как личная обида. Эфиопы оценивают дело, на которое затрачено много времени, как весьма престижное и важное; они думают: чем дольше, тем лучше; более того, затраты времени на неспешные ритуальные беседы повышают значимость собеседников в глазах друг друга. Для американцев же такие беседы – это пустая трата времени [см. “Основы теории коммуникации” 2005: 603-604].

Справедливо отмечая, что русские, «как и многие другие народы, относятся к понятию “**время**” вольно, не утруждая себя чрезмерной пунктуальностью», С.Г. Тер-Минасова так пишет о “пунктуальности” русских (не случайно это слово взято в кавычки) в сопоставлении с абсолютной пунктуальностью англичан: «... если вы скажете в международной компании *Встретимся через час*, то вполне обычным может быть вопрос: *Русский час или английский час?* При этом все понимают, что час в любом языке это ровно 60 минут, но речь идет о различии культурного отношения ко времени. В отличие от русских, в культуре которых нет подчеркнутой пунктуальности и опоздания не только возможны, но и часто культурно обязательны (в гости, на приемы и т.п.), англичане знамениты своей точностью и бережным отношением ко времени. Мы знаем по своему опыту, что в российских учреждениях один час обеденного перерыва

может затянуться на неопределенное количество времени» [Тер-Минасова 2008б: 197-198].

Вот что пишет в этой связи А.В. Павловская: «Еще в XIX веке иностранцы много иронизировали по поводу легкомысленного отношения русских ко времени. Особенно раздражало это свойство русского характера деловитых американцев, уже тогда твердо знавших, что время – деньги. Удивляла и неспешность русского человека в работе: “...Воскресенье это праздник, когда нельзя работать, накануне он к нему готовится, на следующий день – трезвеет, а так как обычно во время рабочей недели есть еще по крайней мере один праздничный день и та же история повторяется, для работы остается совсем немного времени”.

Отсутствие привычной “американской” пунктуальности в русских раздражало и сбивало с толку. Русский человек “не имеет чувства времени и пространства. Для него один час похож на другой, и если он обещал починить ваше пальто к десяти часам утра, он не увидит большой беды, если пришлет его вам к 11 часам ночи”. Отражение непунктуальности русских находили в языке. “Путешествующий по России слышит “Si chass” по несколько раз в день. <...> Дословно перевод “Si chass” – “этот час”, и, возможно, именно этим объясняется тот факт, что на выполнение самого простого требования нередко уходит действительно час”.

И сегодня со временем у русских отношения очень свободные. Заглянув на 5 минут в гости, русский знакомый может спокойно просидеть до позднего вечера, если сложился душевный разговор. А опоздание на 15 минут и вообще за опоздание не считается. Сегодня, когда к климатическим, природным и географическим трудностям добавились еще и автомобильные пробки, время рассчитать действительно довольно трудно. Для русского человека трудно представить, что если в приглашении на прием указывается, что встреча состоится с 5 до 8 вечера, это так и есть. Для россиянина важна начальная строчка отсчета –

сбор в 5, но то, что, например, те же американцы действительно в таких случаях расходятся к 8 часам, когда настоящее общение только начинается, выйдя из стадии “светского”, не может не удивлять. В России во время приемов редко представляют, что есть такое понятие – регламент. Общение продолжается до тех пор, пока есть желающие общаться» [цитируется по Тер-Минасова 2008б: 198-199]. Ср. «Русский... вообще не любит определенности: “Во сколько ты придешь?” – “Ну часов в семь”. Мы никогда не скажем точно. Так же, как индусы, например. Вы знаете, если индусу сказать точно: “Приходи в семь”, – это будет выглядеть нарушением прав человека. Ему надо дать люфт: туда-сюда полчаса. Немца, наоборот, оскорбишь, если не точно скажешь. Действительно, мы любим говорить “часов в семь”, “где-то в районе семи”» [Манукян 2010: 18-19]. Ср. выражение *встретимся как-нибудь*.

Отношение русских ко времени отражено в таких пословицах, как: *Поспешишь – людей насмешишь; Тише едешь – дальше будешь; Поспешай, не торопясь* и др. Вольное отношение, неопределенность указания точного времени зафиксирована и в русских народных сказках: *в незапамятные времена, скоро сказка сказывается, да нескоро дело делается, давным-давно, долго ли, коротко ли* т.д. “Панибратское” (термин Ю.С. Степанова) отношение русских ко времени отражено и в лозунгах советского и перестроечного времен: *Время, вперед!, Пятилетку в четыре года, Перестройка, ускорение, гласность* и др. Блестящей иллюстрацией отношения русских ко времени является шутка (а в каждой шутке, как известно, есть доля истины), прозвучавшая в одном из выпусков телевизионной передачи “Городок”: *Бывают такие минуты, когда все решают секунды, и это длится часами.*

Г. Гачев, указывая на специфические «темпоритмы русской жизни», в связи с чем «все процессы и фазы истории в России медленнее должны бы протекать», пишет в метафорической форме, что русский народ «тяготеет к натуральному развитию

медленным шагом времени, что органично для русского медведя (кому еще и в спячку надо погрузиться долгою зимою) или даже мамонта – таким животным телам могут быть народ и страна русская уподоблены. И это естественно, что ритм сердцебиения и кровообращения и всех функций в таком огромном туловище должен быть иным, нежели в средне-нормальных зверях – таких, как волк Германии, лиса Франции ... или дог Англии» [Гачев 2003: 209].

Ниже – еще описание разного отношения ко времени и пунктуальности. В Швеции люди очень пунктуальны. В Мексике всегда найдется сначала время на выпивку. В Африке люди, которые спешат, вызывают подозрение и недоверие. В Малайзии время подобно главному предмету экспорта этой страны – каучуку: 10 часов означает промежуток времени от 10.15 до 11. Филиппинцы обозначают свою версию гибкого времени встреч “филиппинское время” [см. Тер-Минасова 2008б: 197]. В Австралии деловые встречи назначаются заранее и обязательно приходят на них вовремя; чилийцы более пунктуальны, чем большинство латиноамериканцев, которые обычно опаздывают минут на 45; в Колумбии обычным является опоздание в полчаса; в Бразилии приходить вовремя – означает приходить с опозданием на час. В Португалии, как и в Испании, обычно опаздывают минут на 20. В Саудовской Аравии о встречах хоть и договариваются заранее, но всегда заставляют ждать. В африканских деревнях собрания и встречи начинаются лишь после того, как приходят все жители. Наконец, крайним случаем являются культуры, в языках которых вообще отсутствуют слова, которые относятся ко времени (например, у североамериканских индейцев). Здесь обычным является опоздание на 40-60 минут и отсутствие каких-либо извинений [см. Садохин 2010: 176]. Таким образом, как можно было увидеть, отличаются и отношение ко времени, и величина допустимого опоздания, и отношение к опозданию.

В связи с опозданием приведем следующую историю. Двое приятелей-коллег каким-то образом заработали два миллиона долларов на двоих. В целях безопасности один из них улетел в Техас, заранее договорившись, что встретится с другом в Нью-Йорке, где каждый из них возьмет сумму в один миллион долларов, после чего они скроются в далекой стране, улетев туда вместе на том же самолете. Прилетевший из Техаса сообщил лишь номер рейса и время вылета из Нью-Йорка, куда должен был прилететь его напарник. Тот выходит из самолета, который совершил посадку в Нью-Йорке с опозданием, срочно подходит к справочной, чтобы узнать, улетел ли самолет, на котором они должны были вместе лететь из Нью-Йорка, или нет. В справочной ему сообщают, что, к сожалению, он опоздал, и, подняв руку вверх, указывают на самолет в небе, который только что взлетел, сопровождая это словами: “Вот ваш самолет, он только что взлетел”. Услышав это, он почувствовал, как у него буквально сердце останавливается: ведь он так мечтал о вожденном миллионе, который исчезал в неизвестном направлении. Работница аэропорта, заметив его побледневшее лицо, предлагает ему стакан воды и, бросив взгляд на исчезающий в небе самолет, роняет из рук стакан, звон осколков которого, естественно, не может заглушить взрыв упавшего на землю самолета. Если бы он не опоздал на самолет, он бы стал жертвой авиакатастрофы вместе со своим приятелем. Он опоздал и потерял свои деньги. Но остался жив [см. Фрэнцш 2010: 191]. Описанная история всего лишь подтверждает наличие счастливых случайностей в жизни и говорит об относительности всего происходящего. Она, однако, не может изменить наше отношение ко времени и к пунктуальности.

В заключение этой части приведем следующий пример, позаимствованный у С.Г. Тер-Минасовой: «Студент факультета иностранных языков МГУ ... пригласил к себе на день рождения к 7 часам вечера своих друзей по студенческому общежитию. Вот

как он описывал “съезд гостей”: “Немцы пришли в 6.55 и удивились, что никого нет. Китайцы пришли в 7.05, долго извинялись за опоздание и объясняли причины. В 7.30 пришли русские и венгры и сказали: “Давайте начинать”. Корейцы пришли в 8.30 и очень кратко извинились. Американцы пришли в 9.15, были очень рады, что вечеринка в разгаре и не сказали ни слова об опоздании. Остальные русские друзья потом шли всю ночь”» [Тер-Минасова 2008б: 201-202].

По критерию отношения ко времени культуры делятся также на **ориентированные на настоящее, прошлое и будущее**. При этом, что внутри одной и той же культуры отдельные индивиды в разных ситуациях могут использовать все три типа ориентации во времени, такое деление культур указывает на доминирование той или иной временной ориентации в культуре. В культурах, ориентированных на прошлое, сильно влияние традиций, которые свято чтут; большое внимание в них уделяется семейным и родственным связям. Яркими примерами таких культур являются некоторые азиатские страны (Китай, Япония), страны арабского мира, Англия, Армения.

В культурах, ориентированных на будущее, оно, это будущее, воспринимается как намного более важное, чем прошлое. В этих культурах важнейшими ценностями являются труд, деловой успех, достойный образ жизни, поскольку такой образ жизни будет в будущем вознагражден. Большинство западноевропейских культур, американцы и русские ориентированы на будущее.

Ориентация на настоящее проявляется в тех культурах, где люди прошлым не интересуются, и будущее для них неопределенно и непредсказуемо. В таких культурах время фиксировано, люди в них пунктуальны, они ценят соответствие планов и результатов. События там происходят быстро, так как время конечно, необратимо и поэтому очень ценно [см. Садохин 2010: 106]. К культурам этого типа относятся страны Латинской Америки, Средиземноморья. Так, ориентированность французов

на настоящее проявляется, в частности, в тенденции употреблять настоящее время глагола. И. Эренбург так писал о вышеуказанном свойстве французов в своей статье под названием “О свойствах умеренного климата”: «Я преклоняюсь перед французской ... преданностью каждому часу, каждой минуте ...».

В “доброй старой Англии” свято чтят традиции, обычаи, там даже пустые бутылочки из-под лекарств и коробки с давно съеденным печеньем бережно хранятся как напоминание о былом, там “дух старины и прошлого”, «вера в то, что самое страшное, что может случиться со страной и народом, – это великое шекспировско-гамлетовское “*Порвалась связь времен!*”». Без связи с прошлым – нет будущего. В современной Англии эти настроения не просто живы – они очень сильны» [Тер-Минасова 2008б: 206]. В широком смысле понятие **традиция** подразумевает, что «нечто прошло достойную проверку временем, и поэтому его непременно следует сохранить, например: ярко-красные почтовые ящики, мужские полупальто с капюшоном и деревянными пуговицами, мармелад, выходной в последний понедельник августа, пинту как меру емкости, зеленые изгороди из бирючины, стадион Уэмбли и резиновые сапоги-веллингтоны. Прошлое представляется англичанам куда более ярким и славным, чем настоящее, поэтому и больше ценится. Для англичан основным критерием сохранения любого обычая и любой традиции является не то, во что это превратилось теперь, а то, каким это было когда-то. Общественные и частные английские праздники собирают множество людей (главным образом, мужчин), которые направляются как бы против течения времени, из настоящего в прошлое: они разъезжают в золоченых экипажах, прикрыв ноги расшитой полостью, натягивают кожаные чулки и надевают рыцарские плащи. А во время государственных праздников отряды, состоящие главным образом из представителей аристократических семей (и обычно из числа военных), в полном обмундировании выходят на широкий плац и долго маршируют

там. Судейские по-прежнему заседают в париках восемнадцатого века или же: члены Парламента, сообщая повестку дня в палате общин, надевают допотопные складные цилиндры. Наверное, так и должно быть. Раз так было всегда. Ведь это Традиция!» [<http://lib.rus.ec>].

Думается, что именно ориентированность англичан на прошлое является причиной того, что они мало употребляют будущее время глагола, а для обозначения будущих действий предпочитают отдавать формам настоящего длительного (*Present Continuous*).

Е.И. Сухина, исследовав концепт времени в британском языковом сознании на материале газет “The Times” и “The Daily Telegraph”, пишет: «В британской прессе звучит открытое признание в любви к векам минувшим – к неопределенным *старым добрым временам*, к конкретным страницам истории и, наконец, к прошлому в целом как к абстрактной окрыляющей идее. <...> в британском космосе, представленном на страницах “The Times” и “The Daily Telegraph”, человеку внутренне необходимо все время оглядываться назад, чтобы удостовериться: прошлое все еще там, незабываемо, нетленно: *looking back through our history, looking over our shoulders at a way of life fast disappearing*. Более того, нужно постоянно переноситься в мыслях во времена минувшие – во имя поддержания живительной связи между поколениями и придания настоящему блеска и великолепия. Отсюда и рубрики в “The Times”: *В этот день, Столетие в фотографиях*. Вследствие обращения к былому и движения в этом направлении развивается специфическая форма существования – жизнь в прошлом: *...living in the past is all rather jolly*.» [цитируется по Тер-Минасова 2008б: 206-207].

Для армян прошлое играет важное значение. Традиция, история особо ценятся у нас. А. Битов в книге “Уроки Армении” пишет, что во всех домах, где он гостил, он видел одну «толстую книгу с тремя красивыми уверенными буквами на обложке –

ЛЕО». Он высказывает следующую мысль: «Такое впечатление, что в Армении нет начала истории – она была всегда».

В обращенных в прошлое азиатских культурах у предков учатся, они являются предметом почитания и обожествления.

Выше уже упоминалось, что американская культура ориентирована не на прошлое, а на будущее. Э. Холл в этой связи отмечает, что у американцев представление о будущем неразрывно связано с их представлением о прошлом, при этом традиция не играет большой роли в американской культуре. Интерес к традиции проявляют лишь немногие люди. Лишь в штатах Новой Англии и Юга страны интерес к традиции выражен ярко. В предпринимательской деятельности, которая является доминирующей моделью в американской жизни, традиция является синонимом опыта, а под опытом обычно подразумевают чисто профессиональные навыки. Именно эти профессиональные навыки являются самым ценным капиталом американцев. Поэтому они оглядываются назад лишь в редких случаях, и то не для того, чтобы получить удовольствие от прошлого, а, как правило, для того, чтобы произвести инвентаризацию своих профессиональных навыков и сделать прогноз о возможности профессионального успеха в будущем. Важной составляющей времени американцы считают его глубину, то есть существование прошлого, на котором покоится настоящее. Однако они не настолько разработали это качество, как люди, живущие в Южной Азии или на Среднем Востоке. Араб заглядывает на три-шесть тысячелетий назад в поисках своего происхождения. История для него является основой для любого современного действия. Араб редко начинает серьезную беседу или анализ проблемы без обращения к историческим истокам предмета. Американцы исходят из того, что у времени есть глубина, однако они принимают это как должное, нечасто делая из этого выводы в своей практической деятельности.

Все эти качества формальной системы времени определяют отношение американца к его элементам. Прежде всего американец никогда не ставит под сомнение то, что время необходимо планировать, а будущие события выстраивать по расписанию. Он считает, что люди должны смотреть в будущее и не слишком забивать голову мыслями о прошлом. Будущее для американца не слишком отдалено от него. Результаты должны быть достигнуты в обозримом будущем, то есть в течение одного-двух лет или, по крайней мере, в течение пяти-десяти лет. Обещания и назначенные встречи воспринимаются серьезно, и за опоздания и невыполнение обязательств вовремя люди могут быть наказаны. Из этого следует, что американец исходит из естественности исчисления времени в количественных показателях. Не уметь это делать кажется немислимым. Американец точно определяет, сколько времени требуется для того, чтобы все выполнить. *“Я буду у вас через десять минут”, “Мне потребуется шесть месяцев, чтобы выполнить эту работу”, “Я служил в армии четыре с половиной года”*, – говорят они [см. Холл 1997: 316, 338-339]. Причины ориентированности американцев в будущее заключаются в следующем. Во-первых, у них очень короткое прошлое. Но самое главное – это то, что «эти пришельцы в Новый Свет, эмигранты и их потомки, покинули родные края от неудовлетворенности жизнью, в надежде на лучшее будущее. Все торопятся достичь благополучия, реализовать Американскую Мечту. Скорость достижения цели – очень важный фактор. Соответственно, общество мобильно, изменения, пробы, эксперименты приветствуются; результат, конечный продукт гораздо важнее процесса его получения. Великая цель “погони за счастьем” ... оправдывает средства. Все торопятся стать счастливыми (читай – богатыми), и знаменитая фраза “Время – деньги”, которую приписывают самым разным авторам, стала главным девизом Америки» [Тер-Минасова 2008б: 209-210]. Устремление американцев в будущее делает их нацией оптимистов, нацией, которая верит в

то, что они могут это будущее контролировать. Эта вера выражена в словах бывшего президента США Л. Джонсона, когда он заявил, что вчерашний день не принадлежит американцам, ибо его нельзя восстановить, но завтрашний день принадлежит им, ибо его можно выиграть или проиграть (*Yesterday is not ours to recover, but tomorrow is ours to win or to lose*) [Samovar et.al 2010: 213].

В будущее устремлены, как и американцы, русские, однако эта нацеленность русских на будущее имеет несколько иной характер и мотивы: «В Советском Союзе построение Светлого Будущего Коммунизма требовало непрерывных жертв в настоящем. Утешала мысль: мы мучаемся, но у наших потомков будет счастливая благополучная жизнь. По-видимому, устремление в будущее связано с христианской идеей о жизни в раю, о вознаграждении после смерти. Для христианства характерно линейное представление о времени, ограниченном началом (Сотворение Мира) и концом (Конец света, Страшный Суд). На русских иконах часто совмещаются сцены прошлого, настоящего и будущего» [Тер-Минасова 2008б: 209]. А вот как объясняет временну'ю ориентированность русского человека В.А. Маслова: «Для менталитета русских характерна низкая оценка обозримого прошлого (исторического времени). “Начнем с чистой страницы”, – говорим мы, и это есть зачеркивание прошлого опыта. Однако наше настоящее – “результат уникальной последовательности событий в прошлом, над которыми мы не властны”. Ср. часто встречаемое выражение *начну с понедельника*. Опыт “до” теряет смысл, как только наступает “после”. И это типично для русского представления о времени: ср.: *Россия постперестроечная, послевоенная, послереволюционная*. В этих выражениях акцентируется внимание на событиях, обозначенных словами с приставкой “после-”.

Интересно отношение языка к настоящему времени, которое русскими философами рассматривается как условность, ибо оно

момента́льно: нача́ло события́ уже отошло в прошлое, а его конец – в будущем; настоящее время – столь краткий миг, что его как бы нет вовсе, но, оказывается, что, кроме него, ничего нет. Н. Бердяев эту мысль формулировал так: “Время распадается на прошлое, настоящее, будущее. Но прошлого уже нет, будущего еще нет, а настоящее распадается на прошлое и будущее и неуловимо. <...> Человеческая Судьба осуществляется в этой распавшейся вечности, в этой страшной реальности времени и вместе с тем призрачности прошлого, настоящего и будущего”. <...> Это типично русское отношение к настоящему, у других же народов оно иное. <...> Русские же люди больше думают о прошлом или о будущем. Поэтому из двух главных “русских вопросов” – *Кто виноват?* и *Что делать?* – один относится к прошлому, другой – к будущему. Даже язык среагировал на эту особенность психики: глаголы совершенного вида не имеют формы для настоящего времени, оно заменяется будущим. Постепенно вырабатывается привычка избегать настоящего времени даже там, где это необходимо: *Два и два будет четыре*» [Маслова 2007: 83-84].

Ориентированность русских на будущее, а не на прошлое отражена в таких пословицах и поговорках, как *“Прошлого не воротить*, *“Прожитое, что пролитое – не воротить”*, *“Прошлого не вернуть”*, *“Что было – то сплыло”*, *“Что было – то прошло”* и т.д.

Сопоставляя разную ориентированность во времени русских и англичан, Т.В. Ларина справедливо указывает, что у англичан вызывает удивление, когда русские, объясняя, как, к примеру, пройти к банку, говорят: *“Пройдете прямо, потом повернете направо, увидите церковь, напротив нее и будет банк”* и т.д., употребляя глаголы в будущем времени. В английском языке в подобном объяснении будущее время вообще отсутствует: *Go straight, turn left, there you can see the church, the bank is opposite it*. Иллюстрацией разной ориентированности является также обозна-

чение времени. Например, для англичан 10.20 – это еще двадцать минут после десяти (*twenty past ten*), а для русских это уже двадцать минут одиннадцатого. Говоря о возрасте, русский скажет: *Ей под пятьдесят* или *Ей пошел шестой десяток*. Англичанин и здесь опережать время не будет и скажет, например, *She's in her late forties, She's in her early fifties* [см. Ларина 2003: 25].

Притом, что русские, как и американцы, ориентированы в будущее, исследователи отмечают, что русские часто смотрят в будущее с недоверием, и им свойственно скептическое и даже суеверное отношение к нему. Американцы же, наоборот, верят в то, что будущее означает прогресс, и у них отсутствуют сомнения в том, что все запланированное осуществится, что проявляется и в коммуникативном поведении. Например, они рано объявляют о помолвке, о беременности, демонстрируют оптимизм и уверенность в завтрашнем дне. Для русских характерно суеверное отношение к будущему, они боятся сглазить запланированное. “*Хочешь рассмешить Бога – расскажи о своих планах*”, – часто говорят они (впрочем, как и представители некоторых других культур). Русские обычно думают так: “Ну, как я могу договориться о встрече за неделю или месяц! Кто знает, что может случиться за это время. Чего только в жизни не бывает”. За всеми этими сомнениями стоит, скорее всего, фаталистическая боязнь планировать будущее и неуверенность в завтрашнем дне. У человека, воспитанного в США, совершенно другой склад мышления: он верит, что управляет событиями, а не они управляют им, что будущее можно предвидеть и расписать [см. Леонтович 2003: 145].

Культуры отличаются и по параметру **долгосрочной и краткосрочной временной ориентации**.

К культурам с долгосрочной временной ориентацией относятся такие азиатские страны, как Япония, Китай, Тайвань, Южная Корея. В этих культурах главным является не результат, а сам процесс деятельности, поэтому в них важными чертами

являются упорство в достижении цели, настойчивость, покорность, экономность. В частности, для японцев в числе главных культурных ценностей выделяются настойчивость, терпение, трудолюбие, самообладание и гармония. Последняя требует долгого времени, ее нельзя достичь быстро и поспешно. Рабочие заседания в Японии бывают очень долгими, так как чрезвычайно важно, чтобы все участники добились полного согласия по всем вопросам – иначе не будет гармонии. Сбережение денег на долгое время – тоже требование национальной культуры, которая ориентирована на долгосрочное, неспешное и упорное достижение цели [см. Тер-Минасова 2008б: 209]. Японское общество поэтому называют обществом футурологов, члены которого чувствуют себя удовлетворенными лишь после того, как удовлетворены интересы группы, к которой они себя причисляют. Японские фирмы обычно не довольствуются временным ростом прибыли на рынке; для них важнее еще большее и стабильное укрепление своих позиций на рынке сбыта. Так, однажды президент сталелитейной компании “Ниппон”, обращаясь к своим менеджерам, сказал: “Вы должны всегда стремиться к тому, чтобы обеспечить ваших сотрудников устойчивым заработком, но главное, о чем вы должны помнить в первую очередь, – это обеспечить их надеждой на будущее” [см. Пронников, Ладанов 1985: 239]. С долгосрочной ориентацией японцев связана, как указывалось выше, такая их черта, как бережливость и экономность. Поэтому большинство японцев имеют сбережения в банке “на черный день” (как сказали бы мы), т.е. копят деньги, которые будут использованы в старости.

К культурам с краткосрочной временной ориентацией относятся, например, Канада, Великобритания. В таких культурах важным является не процесс, а результат; в них предпочитают личную стабильность, индивидуальное выживание и безопасность, ожидание быстрых результатов [см. Кашкин 2007: 58]. Ярким примером культуры с краткосрочной временной ориента-

цией являются и Соединенные Штаты Америки. Американцы, как и многие другие народы, расценивают время как связующее звено между различными событиями. *Post hoc, ergo propter hoc* (“после этого” значит “вследствие этого”) – все еще является неотъемлемой частью их культуры. Если какое-либо событие произошло сразу же после другого, американцы пытаются объяснить второе событие первым и ищут причинную связь между ними. Если, к примеру, какого-то человека видели рядом с другим незадолго до того, как произошло убийство последнего, то они автоматически приходят к выводу о связи между этими двумя людьми. И, наоборот, им трудно соединить в уме события, отделенные между собой большим количеством времени. Именно по этой причине американцам, как нации, очень трудно осуществлять долгосрочное планирование. Когда американцы смотрят в будущее, оно является для них обозримым, а не беспредельным будущим, как для жителя Южной Азии, для которого грядущее длится века. По существу, их кругозор во времени настолько ограничен, что не позволяет им реализовать много нужных и полезных проектов, например, осуществление мероприятий по охране природной среды, которые рассчитаны на столетия и требуют больших государственных ресурсов и широкой поддержки со стороны общественности. Американцы, работающие в промышленности или в государственных учреждениях США, часто могут услышать такую фразу: “Господа! Это рассчитано на долгий срок! От пяти до десяти лет!”. Для них *долгий срок* может быть всем: десять или двадцать лет, два или три месяца, несколько недель и даже пара дней. Для азиатов же представляется вполне реальным считать “долгим сроком” тысячелетние периоды или даже бесконечность [см. Холл 1997: 339-340, 315].

Рассмотрим теперь **языковые выражения понятий, указывающих на время**. Начнем с самого термина *время* в разных языках. Слово *время* в русском языке произошло от *веремья*,

которое родственно словам *вертеть, веретено*. В русской языковой картине мира, следовательно, идея времени связана с идеей повторяемости, регулярности, цикличности. Эта же идея регулярности отражена в некоторых германских языках, где время – это “прилив”, в немецком же *Zeit* указывает на иную идею времени, линейный образ: глагол *ziehen* ('тянуть') [см. Маслова 2007: 81].

Один и тот же временной отрезок в разных лингвокультурах воспринимается, членится по-разному и, соответственно, имеет не эквивалентное, а разное языковое выражение. Так, если временной отрезок в 24 часа делится в русской лингвокультуре на *утро, полдень, вечер* и *полночь*, то в английском языке имеется более дробное членение: *morning, forenoon, noon, afternoon, evening, night* [см. Фрэнцшц 1985, h.1: 55]. Об этом так пишет С.Г. Тер-Минасова в книге “Война и мир языков и культур”, сопоставляя языковые обозначения частей суток в русском и английском языках: «В русском языке, в отличие от английского, деление суток на части имеет нечеткие границы, поскольку оно зависит от света – тьмы, а световой день в России, стране огромной по протяженности и с запада на восток, и с севера на юг, имеет огромные колебания в зависимости от географического положения и от времени года И, разумеется, в этом плане сильно отличается от других стран, более компактных географически.

В английском же языке части суток строго фиксированы по часам. Среди них царицей и отправной точкой является *morning*. Отправной точкой потому, что это начало суток, начало дня, а “царицей” (или вернее “королевой” в английском контексте) потому, что ему принадлежит половина суток, и английское определение строго фиксирует *утро*: от полуночи до полудня. <...> Утро (а с ним и день) в англоязычном мире начинается в полночь. Таким образом, русское *утро* – примерно от 4 часов до 10-11 – гораздо короче английского *morning*. Соответственно, загулявший сын приходит в час ночи, если он русскоязычный, и в час

утра (one o'clock in the morning), если он англоязычный. *Ночь*, наоборот, длиннее, чем *night*. Английское слово *night* вообще соответствует больше нашему *вечеру*, потому что время *night* – примерно от 8 вечера до полуночи. Поэтому *last night* – это обычно вполне невинное *вчера вечером*, а не *прошлой ночью*» [Тер-Минасова 2008б: 192].

Как же определяются в русской лингвокультуре границы частей суток, конец ночи и начало утра, и т.п., если там части суток не фиксированы часами? Существуют разные параметры, но главный – это язык, это, по словам С.Г. Тер-Минасовой, «традиции речевого употребления. Носители русского языка без колебания скажут: *час ночи, два часа ночи, три часа ночи*, но с 4 часов – и *ночи* и – чаще – *утра*: в зависимости от контекста и ситуации. Так, жена может сказать мужу с упреком и возмущением: *Явился в 4 часа ночи!*, но она же скажет в другой ситуации: *Я встала в 4 часа утра, все приготовила, все успела сделать*. <...> Очень важный языковой показатель – приветствия *Добрый день, доброе утро, добрый вечер* и их эквиваленты. <...> Поскольку световой день в России гораздо длиннее летом, чем зимой, мы говорим летом *Добрый день* и в 6, и в 7, и в 8 часов вечера и даже позже: солнце-то светит и в 10 часов! Наоборот, зимой, в 4 часа, когда уже стемнело, можно услышать *Добрый вечер*. Если судить по приветствиям, то у французов и итальянцев вообще нет *утра* – у них только *день* и *вечер*: *bonjour* и *buon giorno* говорится все светлое время – и утром, и днем, и пока не стемнеет, а темнеет в этих странах поздно. Когда стемнело, приветствие меняется на *bon soir* и *buona sera*. Деление суток на части зависит, таким образом, от смены светлого и темного времени. Эта система проста и логична: *светло – день (bonjour), темно – вечер (bon soir)*. <...> *Доброго утра* нет из-за неопределенности утра в оппозиции *свет – тьма*. В англоязычном мире посложнее, но четко, просто нужно посмотреть на часы. Входя в класс на урок английского языка, я смотрю на часы и без пяти минут

двенадцать говорю *Good morning!*, а в пять минут первого говорю *Good afternoon!* Все строго, четко по порядку: noon – полдень, 12 часов – граница: конец утра и начало дня. По-английски *afternoon* – буквально: *после полудня*; в русском языке было то же самое слово *пополудни*, определяемое словарями как “после 12 часов дня”, но оно устарело и практически вышло из употребления, хотя все еще живет (доживает ...) в словарях. Но в словарях есть даже и слово *пополуночи*, хотя оно уже давно вышло из употребления» [Тер-Минасова 2008б: 192-193]. Как справедливо отмечает С.Г. Тер-Минасова, «...слово *day* представляет большие трудности. Кусочку русской языковой мозаики *день* соответствуют два английских слова *day* и *afternoon*. *Good day* – это вовсе не *добрый день*, как можно было бы предположить по аналогии с *good morning* – *доброе утро* или *good evening* – *добрый вечер*. *Добрый день* – это *good afternoon*, а *good day* употребляется только при прощании, причем звучит резко и раздраженно, даже грубо и может быть переведено как *разговор окончен, до свидания!* <...> Из других параметров деления суток на части оправданным представляется также наблюдение о том, что языковое обозначение времени суток связано (в русской культуре – в особенности) с началом (утро) и концом (вечер) деятельности человека. <...> Для русского человека совершенно нормально пожелать другому “Доброе утро!” даже в два часа дня, если он в это время только встал. Или наоборот, помните? “Встала в 4 часа утра, все сделала!” <...> Именно на этом аспекте утра как начала рабочего дня основано юмористическое определение: *утро* – *это такая часть суток, когда завидуешь безработным...* Итак, деление на части суток в русской культуре и, соответственно, в русском языке – не фиксированное по часам, как в некоторых западных культурах, а примерное, приблизительное, меняющееся в зависимости от времени года и солнечного времени. Сами части суток имеют неотчетливые границы, восприя-

тие их достаточно субъективно: у меня еще утро, у соседа уже день.

Это отражено в языке: *позвоните мне часов в 8 (а не в восемь часов), около/в районе (разг.) восьми, часа через два*. Еще бóльшие сомнения (но одновременно и бóльший выбор) доставляют фразы типа: *позвоните вечером*. Это что – 5, 6, 7, 8, 9, 10 часов (все это по-русски – *вечер* или может быть просто – когда стемнеет? <...> Несомненно, на отношение России ко времени, на “скользящий график” частей суток, зависящих от светлого/темного времени и, соответственно, от начала/конца деятельности, повлияли географическое положение и – особенно! – размеры страны: Россия расположена в 11 часовых поясах» [Тер-Минасова 2008б: 193: 194]. В отличие от русской, западноевропейская модель дня более четко детерминирована, и это связано, во-первых, с географической компактностью внутри одного часового пояса, кроме этого, с определенными границами частей суток по часам, наконец, есть и новый параметр – жесткое расписание приема пищи. Эти отличия особенно ярко проявляются в связи со временем обеда. В западной культуре обед четко обозначен промежутком с 12.00 до 14.00. После этого времени многие (а в странах Средиземноморья – практически все) места общественного питания просто закрываются до 6-7 часов вечера. Русский же *обед* не так жестко расписан по времени и имеет широкий временной диапазон, особенно в семьях. Русскому слову *обед* соответствуют в английском языке два слова: *lunch* – с 12 до 14 и *dinner* – с 19 или 20 часов и далее. Поэтому, если по-русски говорят “*Давайте встретимся после обеда*” – это звучит очень неопределенно. Это может быть и после обеда в обеденный перерыв на работе – с 12 до 14 часов дня, и после обеда дома в семье – в 15-16-17 часов по выходным дням, и в 18-19 часов по будням после работы. Привычный “эквивалент” *dinner* – *обед* может ввести в заблуждение, потому что по времени в русской культуре это соответствует скорее *ужину*. Привычный же пере-

вод слова *ужин* – *supper* отличается от русского эквивалента наполнением самой трапезы: *supper* – это легкая еда перед сном, а *ужин*, как и *завтрак*, в России может варьироваться от стакана чая/кофе с бутербродом или без до 3-4 блюд, включая 1-2 горячих, а если в гостях – то количество блюд неопределенно велико. Как остроумно высказался герой Ильфа и Петрова Остап Бендер: *В некоторых странах так поздно садятся за обед, что нельзя понять, обед это или ужин.* В России Петр Первый ввел в 1706 году вслед за Европой суточный счет часов от 0 до 24 вместо существовавшего до этого раздельного счета дневных и ночных часов. В настоящее время сосуществуют обе системы: рабочее время и все официальные расписания исчисляются суточным счетом от 0 до 24. В повседневной же жизни распространен раздельный счет: *в 6 часов вечера, в 9 утра, в 2 часа дня* и т.п. В шутку говорят: *Служба у нас кончается в 18.00, а досуг начинается в 6 часов вечера.*

В английском языке ситуация несколько отличается: там также сосуществуют обе системы, но различно их языковое выражение. Если в русском языке в обоих случаях употребляется слово *час* (*в 18 часов, в 6 часов вечера*), то в английском слово *hour* используется только в условиях суточного счета от 0 до 24 часов: *The event will start at 18 hours/hrs.* Эта система также используется для обозначения рабочего и официального времени. В английском языке есть даже фразеологизм *after hours – later than the usual times of work or business – после работы/школы/занятий/закрытия учреждения (магазина, ресторана и т.п.).* В случае раздельного счета в английском, в отличие от русского языка, связанного со всеми частями суток (*9 часов утра, 2 часа дня, 7 часов вечера, 3 часа ночи*), все часы обычно делятся на 2 равные части: до полудня – *a.m.* и после полудня – *p.m.*. Кроме этого, в английском языке в этом случае с цифрой часов употребляется *o'clock*. Таким образом, в английском языке есть следующие выражения времени суток по часам: *at 6 o'clock, at 6 o'clock*

to the morning, at 6 a.m., at 6 p. m., at 6 hrs, at 6 o'clock in the evening, (at) 18 hrs [см. Тер-Минасова 2008б: 194-196]. Выше уже упоминалось субъективное восприятие временных отрезков в рамках одной и той же лингвокультуры. Приведем пример из “Записных книжек” С. Довлатова: “*Моя жена говорила нашей взрослой дочери:*

– *Мой день кончается вечером. А твой – утром*”.

Итак, можно заключить, что в английском языковом сознании по сравнению с русским – более дифференцированное, более дискретное восприятие времени.

Интересно, что используемое в русском языке для обозначения временного отрезка в 24 часа слово *сутки* (помимо выражения *день и ночь*) не имеет аналогов во многих индоевропейских языках. Так, в английском и армянском языках этот отрезок времени выражается посредством его деления, членения на две части: на *день (day, օր)* и *ночь (night, գիշեր)*. Это говорит о более целостном восприятии времени в русском языковом сознании. В славянских языках наименования приема пищи даны по смежности с названием времени суток: *завтрак (за утро), полдник (пол дня)*, украинское *вечеря (вечэря)* – ужин (*вечерняя еда*) [см. Феллер 1964: 68].

Обобщая, подчеркнем, что время безгранично, оно течет независимо от того, как человек его воспринимает. Люди сами, по-своему обозначили его границы.

Необходимо отметить, что категория времени в русском языке представлена большой группой устойчивых сочетаний, пословиц и поговорок. О кратковременных событиях русские скажут: *без году неделя* (с неодобрением), *в два счета, во мгновение ока, в один присест*; о долго длящихся событиях говорят: *битый час* (с неодобрением), *в долгий ящик откладывать, в час по чайной ложке, долгая песня*, слово из молодежного жаргона *тормозить* (все с неодобрением); о событиях, которые скоро наступят: *на носу*, о неожиданных событиях – *точно снег на го-*

лову; о событиях, которые никогда не наступят – *когда рак на горе свистнет, не видать как своих ушей, после дождичка в четверг*. Для русского менталитета характерно неодобрительное отношение к событиям, которые долго длятся во времени [см. Маслова 2007: 86].

Языки отражают также следующую разницу в восприятии категории времени в западных и восточных культурах. По наблюдениям американских лингвистов, они различаются в отношении ко времени, осмысляя его в терминах вертикали/горизонтالي. Согласно исследованиям Леры Бородицки, проведенным в Массачусетском Технологическом Институте с группами билингов, в одинаковой степени владеющими китайским и английским языками, на английском принято говорить о времени в горизонтальном плане, т.е. точки времени прошедшее – настоящее – будущее расположены горизонтально, тогда как для говорящих по-китайски – в плане вертикальном. Например, в английском языке: *The meeting was moved forward/ back (Встречу перенесли вперед/сдвинули назад)*. Для говорящих на китайском языке следующий месяц будет *низ/внизу*, а предшествующий – *верх/вверху*: *Next month is down the calendar and last month is up* [см. Тер-Минасова 2008б: 202].

Как справедливо отмечает С.Г. Тер-Минасова (добавим, со свойственным автору юмором), «несмотря на уроки, американские добрые молодцы продолжают гонку за временем и деньгами, которые оно приносит, если его “рационально” использовать». Язык – это зеркало культуры, и все это отражается в нем: в английском языке слово *time* по сочетаемости совпадает со словом *money*: *to spend / waste / save / borrow / run out / invest / put aside – тратить / экономить / занимать (брать в долг) / истощать запас/ вкладывать (инвестировать) / откладывать (копить)*. И в русском языке есть подобные сочетания, хотя их меньше, чем в английском. Для русского языкового сознания тоже характерно представление о том, что время – это ценность,

которую можно измерить, что это ограниченная количественно (но не бесконечная) величина, воспринимаемая, подобно деньгам, как собственность человека: *У меня есть время, нет времени, время кончилось, дайте мне время, уделите мне немного времени, мы потеряли много времени, не буду отнимать у вас время.* Тем не менее, каждый народ видит мир по-своему, что и отражается в соответствующих языках [см. Тер-Минасова 2008б: 211-212].

Англичане, как известно, в отличие от русских и других народов, отсчитывают время неделями, а не месяцами, и это может стать переводческой проблемой, на которую указывают С. Влахов и С. Флорин: «Разбирая сделанный В.М. Топер перевод “Тяжелых времен” Диккенса, М. Лорие останавливается на характерном обозначении англичанами времени – в неделях, а не месяцах: “The marriage was appointed to be solemnized in eight weeks time”; в переводе – “через два месяца”, потому что “по-русски говорят не “8 недель”, а “два месяца”» [Влахов, Флорин 1980: 340].

Примечательно, что даже говорящие на том же языке употребляют иногда одно и то же слово или выражение для обозначения разного времени: «... разговорное *half ten* в американском варианте английского языка значит *половина десятого*, то есть полчаса до 10, (американцы торопятся!), а в британском английском *half ten* – это *половина одиннадцатого*, то есть полчаса после 10. Представляете, сколько английских бизнесменов опоздало на час из-за этой неувязки двух главных вариантов английского языка?» [Тер-Минасова 2008б: 210]. Кроме этого, в китайской модели времени «линейное историческое время отсчитывается говорящим как бы в обратном порядке, “задом наперед”; те, кто родился раньше говорящего, это “впереди идущие”; человек мыслится как активное начало,двигающееся навстречу истории, время ассоциируется с тропинкой в прошлое, протоптанной представителями человеческого рода» [Ларина 2003: 24].

Как уже отмечалось, восприятие времени американскими индейцами резко отличается от западного. И, естественно, специфическое восприятие времени весьма специфически и выражается с помощью различных языковых средств и выражений. И.Н. Горелов и К.Ф. Седов отмечают: «...в некоторых языках американских индейцев нет привычной для нас системы глагольного времени. И предположим, что и у носителей таких языков нет и не может быть подобных нашим понятий о времени. А ученый, описавший один из племенных языков в центральной Африке, обнаружил то же самое, что и Б. Уорф, да еще добавил, что и в лексике данного языка нет слов типа “давно”, “вчера”, “завтра”, “потом”, и др. Вывод: носители данного языка не имеют понятия о “ходе времени”. <...> А позднее выяснилось, что ... хоть и нет “слов времени”, есть невербальные коммуникативные знаки временного обозначения. При рассказе о том или ином событии говорящие время от времени поднимают руку и указывают пальцем за спину слушающего. Это означает, что рассказ идет о будущем. Какой бы знак понадобился рассказчику из этого племени, если бы он говорил о событиях прошлого? Правильно – знак пальцем за свою спину через плечо! Как вы догадались о таком знаке? Верно, вы и сами замечали: в нашем обществе с его богатейшим языком говорящий достаточно часто делает этот знак, поясняя, что речь идет о давно прошедшем. Ну, а какой знак нужен для обозначения настоящего времени? Некоторые считают, что пальцем нужно показать вниз. Мы часто делаем это, требуя: “Сегодня же чтоб принес!” Или: “Сейчас же сделай это!” Но в том племенном языке жеста для обозначения настоящего времени нет. Отсутствие жеста и есть знак настоящего времени. <...> Но как же быть с индейцами, у которых нет... жестов такого рода? Оказывается, их высказывания содержат указания о положении солнца или луны (и это – знаки времени суток), а для обозначения прошлого есть сочетание типа “много лун и много солнц” перед сочетанием типа “я не говорю”: прошло много лун

и много солнц, прежде чем я заговорил об этом. Для будущего: “я говорю” плюс сочетание “много лун и много солнц”: сначала я говорю, а потом пройдет много лун и много солнц, прежде чем произойдет то, о чем я говорю. Для уточнений конкретного порядка используется конкретное число лун и солнц, чтобы сказать “пять дней назад” или “через восемь дней”» [Горелов, Седов 2005: 145-146]. Еще один факт: в языке хопи, в отличие от западных языков, нет объективизации времени, поскольку все слова, выражающие время, представляют собой не существительные, а особые формы наречий. Если в языках SAE, т.е. средневропейского стандарта, время выражается как совокупность, то хопи дает возможность представить время как цикличность. Вместо выражения “Они пробыли десять дней”, принятого в языках SAE, хопи говорят: “Они пробыли до одиннадцатого дня” [см. Брутян 1979: 176].

Как справедливо отмечает Э. Холл, «разное отношение ко времени и пространству – это лишь часть глубоких отличий, разделяющих национальные культуры. Эти различия являются источником многочисленных недоразумений, взаимного раздражения, споров, ссор и конфликтов» [Холл 1997: 350].

Следует иметь в виду, что обычно общение между представителями монохронной и полихронной культур не обходится без осложнений. Подстраивание под другую временную систему может вызвать негативные эмоции. Необходимо всегда помнить, что на поступки людей из другой временной системы нельзя реагировать так же, как на подобные поступки людей из своей временной системы. Во многих случаях опоздание или, например, внезапный перенос встречи, могут иметь иное значение, а иногда прямо противоположное [см. “Основы теории коммуникации” 2005: 605]. Так, в культурах Ближнего Востока ни одно деловое обсуждение не начинается без обмена любезностями и налаживания личных контактов. Желание американцев приступить к обсуждению деловых вопросов без напрасной потери

времени воспринимается представителями этих культур как грубость и невежливость. Если в США люди опаздывают на важную встречу, то это расценивается как отсутствие интереса к делу и оскорбление для партнера, тогда как в Латинской Америке опоздать на 45 минут – обычное дело. Поэтому встреча бизнесменов из США и Латинской Америки может закончиться неудачно из-за незнания особенностей использования времени в другой культуре [см. Садохин 2010: 87, 176].

Проявление поспешности в глазах представителей арабского мира, для которых ритуальные беседы являются обязательной составляющей при общении, действительно, неприемлемо и может привести к конфликту культур. В частности, арабы расценивают питье кофе и разговоры как “делание чего-то”, в то время как американцы смотрят на это как на пустую трату времени. Соответственно, арабы рассматривают точные сроки как личное оскорбление [см. Почепцов 2001: 600].

Разное отношение ко времени хорошо иллюстрирует следующий рассказ антрополога Джона Усима о происшествии на одном из островов Тихого океана: «Туземцы одного острова никак не могли добиться того, чтобы американские строители взяли на работу людей в строгом соответствии с их традиционной системой социальных норм. Из-за непонимания руководителями строительной фирмы местных обычаев на работу было принято слишком много людей из одной социальной группы, и в результате равновесие в обществе оказалось нарушенным. Весь остров буквально ходил ходуном от возмущения. Так как американцы отказывались исправить свою ошибку и нанять людей в соответствии с местными порядками, то старейшины двух групп собрались однажды ночью на совещание, чтобы обсудить, каким образом перераспределить рабочие места. Когда они достигли соглашения, они двинулись толпой к управляющему строительством и разбудили его, чтобы сообщить ему о своем решении. Они не знали, что лишь вопрос жизни и смерти может послужить при-

чиной для того, чтобы разбудить американца во время ночного сна. В результате американец, который не знал местного языка и местной культуры и не подозревал, из-за чего загорелся сыр-бор, решил, что началось восстание, и срочно вызвал на остров отряд морской пехоты. Ему не пришло в голову, что отношение ко времени имеет другое значение для этих людей, чем для американцев» [приводится по Холл 1997: 308-309].

А вот другой случай, описанный Э. Холлом: «Американский посол в одной стране неверно истолковал местное отношение к срокам. Между тем в той стране час опоздания равнялся нашим пяти минутам, опоздание от пятидесяти минут до пятидесяти пяти минут – нашим четырем минутам, опоздание в сорок пять минут – нашим трем минутам и так далее для официальных дневных визитов.

По их понятиям, местные дипломаты не могут прибыть вовремя, потому что местное население истолковало бы их пунктуальность как свидетельство раболепного отношения к США. Но в то же время они не хотели наносить вопиющего оскорбления американскому послу: если прийти с опозданием на час, это было бы уже слишком большим оскорблением. По этой причине они прибывали с опозданием в пятьдесят минут. В результате посол говорил: “Как можно иметь дело с людьми, которые опаздывают на целый час и вместо объяснений просто что-то бормочут под нос? Они даже не дают себе труда принести соответствующее извинение!” Посол не мог не испытывать таких чувств потому, что для американцев опоздание от пятидесяти до пятидесяти пяти минут является глубоко оскорбительным, в то время как в этой стране такое опоздание соответствовало нашему опозданию в четыре минуты, и поэтому можно было ограничиться лишь бессвязным бормотанием» [Холл 1997: 343-344].

Разницу в восприятии времени прекрасно иллюстрирует следующая история: «Китайский чиновник с деловым и уверенным видом заявил иностранному гостю, что Китай станет нацией № 1

во всем мире. Гость ответил, что он не сомневается в этом, учитывая как размер и страны, и ее населения, так и огромный рывок прогресса, достигнутый Китаем, но поинтересовался, когда, по мнению этого чиновника, это произойдет. Чиновник ответил: «Через 400-500 лет». «Для страны с историей, исчисляемой тысячелетиями, эта цифра звучит не так, как для молодых наций, реально существующих не более 300 лет», – резюмирует автор [Тер-Минасова 2008б: 213-214].

А вот пример межкультурного конфликта, иллюстрирующий разную временную ориентацию, приводимый Э. Холлом: «На Ближнем Востоке у американцев часто возникают трудности в общении с арабами. Я помню, как один агроном приехал в Египет, чтобы обучить египетских фермеров передовым методам ведения сельского хозяйства. Однажды в ходе своей работы он попросил своего переводчика, чтобы тот спросил фермера, какой урожай тот собирается получить. Фермер ответил что-то зло и возбужденно. Явно стараясь смягчить ответ араба, переводчик сказал: “Он говорит, что он не знает”. Американец понял, что произошло какое-то недоразумение, но он не мог понять, в чем дело. Позже я узнал, что арабы считают безумной любую попытку заглянуть в будущее. Когда американец спросил его о будущем урожае, египтянин был глубоко оскорблен: он полагал, что американец относился к нему как к ненормальному. Для араба лишь Бог знает будущее и говорить о будущем является проявлением высокомерия» [Холл 1997: 230].

Знаменитый французский киноактер Пьер Ришар описывает культурный шок, столкновение культур при съемках фильма с его участием, которые проходили в Грузии: «Мы снимали фильм в невиданных для Франции условиях, которые мне, в сущности, очень нравились. Вначале эти условия меня немного дестабилизировали, ибо у нас кино – это индустрия, очень отлаженная, точно расписанная, с жестким графиком работы. А в Грузии все наоборот. Съемки могли начаться в любое время и соответствен-

но закончиться в любой час. Я никогда не знал, в какой сцене буду сниматься на следующий день. Иногда работа неожиданно останавливалась в разгар дня, и все начинали петь. У них нет того понятия о времени, какое существует на Западе, когда директор картины все время следит за режиссером и требует от него “быстрее, быстрее”. И если во Франции работаешь как бы с кинематографическими муравьями, то в Грузии – со стрекозами. Должен признаться, что я гораздо лучше себя чувствую в компании последних» [“Известия” 1998, 21 марта].

Если столкновение разных по параметру отношения ко времени культур обусловлено именно разностью их типов, то тем более интересны, показательны и необычны случаи межкультурных столкновений, когда культуры близки по типу, иллюстрацией чего является следующий рассказ молодого человека, русского по национальности: «Единственное, к чему мы долго не могли привыкнуть, это Армянское время. Эта штука сложная и никаким логическим измерениям не доступная. Выглядит это так. Ты назначаешь встречу на три, а человек приходит в пять и не сегодня, а завтра, и не один, а с друзьями, и вообще не по этому делу. Поначалу я думал, что сойду с ума, но потом решил приглядеться внимательно, как с этой проблемой справляются местные жители, и перешел на их систему. Система проста. Нужно договариваться вообще. То есть, случайно столкнувшись где-то с кем-то, обсудить дела (по-местному “сделать бан-ман”), наметить планы, дальнейшие перспективы, пожать руки и забыть об этом тут же до следующего случайного столкновения. Это нормально – “проблем чка” (проблем нет)» [Тер-Минасова 2008б: 200]. В рассказе этом есть, конечно же, некоторое преувеличение и окрашен он шутивным оттенком, однако, как известно, *“В каждой шутке есть доля истины”*.

С.Г. Тер-Минасова отмечает: «Разница в отношении ко времени и понятиям “скоро”, “быстро” – “не скоро”, “медленно”

может быть также обусловлена как жизненным пространством, территорией, так и историческим опытом.

Вот пример из личного опыта. Будучи на стажировке в Англии, я получила поехать на неделю в Шотландию. Реакция моих английских знакомых была одинаковой: “О, это так далеко!”, “Там бывает очень холодно, возьмите побольше теплых вещей”. Возникли ассоциации с Сибирью, Камчаткой, Чукоткой. Не могу описать свое изумление, когда, покупая билеты в кассе, я спросила, сколько времени займет поездка на поезде, и услышала значительное: “Не меньше пяти часов”. Для России 5 часов пути – это рядом, это соседний город.

А вот как описывает случай из своей жизни ... Ольга Гецман: “Знакомая англичанка, задав вопрос, долго ли мне ехать до родного города Витебска, была шокирована, услышав: “Да нет, недолго, 8 часов на поезде”. Для нее недолго – это 40 минут – час на поезде, а по моим представлениям, учитывая, что до Владивостока 6-7 суток езды, 8 часов – это недолго”» [Тер-Минасова 2008б: 212].

И в конце приведем следующую историю: «...Казалось бы, как может привести к скандалу поздравление с Новым годом? Однако на моих глазах именно это и произошло. Дело в том, что согласно иудейской религии, Новый год празднуется в сентябре. Соответственно, один израильтянин поздравил всех с Новым годом именно в сентябре. Немец откликнулся шуточной репликой: “Тогда уж и с Рождеством заодно!” – подразумевая, что христианский Новый год еще не скоро. В результате завязалась обширная переписка, в которую втянулось множество участников, обвиняющих друг друга в сионизме, антисемитизме, фашизме и прочих грехах. Вот какие последствия может вызвать совершенно безобидное поздравление» [Шахова www.russ_sovr].

Вопросы и задания для обсуждения

1. Что означают понятия “монокронная” и “полихронная” культура? С каким из этих двух типов культур вы идентифицируете себя?

2. Какое время: прошлое, настоящее или будущее доминирует в ваших размышлениях о жизни, в построении ваших жизненных стратегий?

3. К какому типу культур относится армянская культура? Аргументируйте ваш ответ иллюстрациями

4. Проведите сопоставительный анализ русских, армянских и английских фразеологизмов с лексемами, обозначающими время.

5. Проведите сопоставительный анализ пословиц и поговорок о времени в русском, армянском и английском языках.

6. Проанализируйте очерки А. Битова “Раньше и теперь”, “Контрольная работа”, “Озеро”, “Связь времен”, “Попугайчики (антитезис)”, “Следы на камне”, “Развалины (Звартноц)”.

7. Проанализируйте рассказ Тэффи “Часы” с точки зрения отношения ко времени.

2. ПОНЯТИЕ “ПРОСТРАНСТВО” В МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Одним из ощущений, которое передается генетически, является так называемое “чувство пространства” [см. Фаст 1997: 28]. Человек во всех видах своей деятельности использует пространство. «История человечества – это прежде всего история попыток человека отнять пространство у других и защитить свое пространство от посягательств. <...> Обладать своей территорией является важным компонентом жизни; лишиться ее значит поставить свое существование под угрозу», – пишет американский антрополог Э. Холл, впервые исследовавший понятие пространства и его восприятие человеком. Он справедливо замечает также, что изменения в расстоянии между людьми, которые

общаются друг с другом, являются обязательной частью коммуникационного взаимодействия. Соблюдение необходимого расстояния между людьми в процессе коммуникации показывает важность пространственного фактора [см. Холл 1997: 257, 300]. Французский писатель Антуан де Сент-Экзюпери так писал о пространстве в произведении “Полет в Аррас”: *Что такое расстояние? Я знаю, что значение пространства для человека можно подсчитать, взвесить и измерить. Истинное пространство – не забота глаза. Пространство дано лишь духу. Его ценность может лишь определить язык потому, что лишь язык связывает вещи воедино.* А замечательный эссеист и путешественник П. Вайль в своей книге “Слово в пути” пишет: «Повторяемость событий и пространств упорядочивает твою душевную жизнь. Предсказуемость городского пространства – как раз домашнее свойство. Знакомо, удобно, рядом – это и есть “как дома”» [Вайль 2010: 380].

Приведенные выше высказывания ярко свидетельствуют о важности понятия **пространства, расстояния**. Пространство, его использование и восприятие человеком изучается проксемикой, основоположником которой является Э. Холл.

Толчком для изучения пространственных отношений для Э. Холла послужили исследования Б. Уорфа, который изучал язык хопи, язык одного из индейских племен Америки. Б. Уорф, на основании своих исследований, пришел к следующему выводу: «В мысленном мире хопи нет воображаемого пространства. <...> Хопи не могут направить мысль в какое-либо иное пространство, кроме известного им» [цитируется по Холл 1997: 273]. В связи со сказанным Э. Холл отмечает, что «хопи не могут себе “представить” такие места, как рай или ад, о которых им говорят миссионеры. Для хопи не существует абстрактного пространства, которое может быть наполнено предметами. Даже пространственные образы английского языка кажутся для них непонятными. Для хопи кажется чужью, когда говорят: “схватить суть вопроса”»,

“линия поведения”, “взять за отправную точку”» [Холл 1997: 273]. Сравнивая лексику английского и языка хопи, Б. Уорф обнаружил, что хотя хопи и строят основательные каменные здания, в их языке нет слов, обозначающих трехмерные пространства. У них нет слов, обозначающих комнату, коридор, кладовку, чердак, подвал. Б. Уорф отмечает, что хопи не прибавляют личное местоимение к слову “помещение”, и, строго говоря, с их точки зрения, слово “*помещение*” – это не имя существительное. Э. Холл замечает в этой связи: «Так как существует много убедительных доказательств того, что у хопи высоко развито чувство личной собственности, невозможность для хопи назвать “помещение” “своим” отнюдь не свидетельствует о том, что они готовы отречься от своей индивидуальности. Представление хопи о комнате, очевидно, похоже на наше представление о небольшой вселенной потому, что пустые пространства, такие как комнаты, коридор и так далее, для хопи это не предметы, которые именуются, а которые находятся. Положение других предметов в помещениях дома определяется лишь относительно друг друга, как если бы они находились в космическом вакууме» [Холл 1997: 273-274].

Мысли Б. Уорфа и его соратника Э. Сепира заставили Э. Холла обратиться к оксфордскому карманному словарю английского языка и выписать из него слова, которые относятся к представлениям о пространстве, такие, как *вместе, дальний, над, под, связанный, замкнутый, комната, бродить, прочь, уровень, прилегающий* и другие. «Выборочный анализ показал, что в языке имеется около 5 тысяч слов и терминов, которые связаны с пространством. Это составляет 20 процентов всех слов, имеющих в словаре. Несмотря на то, что я был достаточно глубоко знаком с нашей культурой, я никак не ожидал такого результата», – заключает Э. Холл [Холл 1997: 275].

Справедливо отмечая, что как художники, так и писатели часто обращаются к описанию пространства и что исследование

литературных произведений может дать богатые и важные сведения о восприятии людьми пространства, Э. Холл предлагает анализ ряда литературных текстов, которые, по его словам, «хорошо показывают, как великие писатели воспринимали пространство, умели передать ощущение расстояний и их роль в межличностных отношениях» [Холл 1997: 276-277]. Приведем отрывки из этого анализа: «... первое трехмерное изображение визуальной перспективы в литературе было осуществлено У. Шекспиром в “Короле Лире”. Эдгар подводит своего слепого отца, графа Глостера, к краю скалы на морском берегу:

Вот это место. Стойте, господин. / Какая жуть – заглядывать с обрыва / В такую глубину! Величиной с жука, / Под нами вьются галки и вороны. / Посередине кручи человек / Повис и рвет морской укроп, безумец. / Он весь-то с голову, а рыбаки / На берегу – как маленькие мыши. / На якоре стоит большой корабль. / Он сверху шлюпкой кажется, а шлюпка / Не больше поплавок – едва видна. / О камни ударяют с шумом волны, / Но их не слышно с этой высоты. / Довольно. Голова б не закружилась! / Еще слетишь. Нет, лучше не глядеть.

Образ наслаивается здесь на другой зрительный образ для того, чтобы усилить ощущение расстояния с вершины. <...>

Сент-Экзюпери обладал исключительным чутьем личного и интимного пространства и умел использовать тело и его органы чувств для передачи информации. В нижеприведенном отрывке из “Ночного полета” содержатся три коротких предложения, которые описывают три чувства и три расстояния:

“Она встала, распахнула окно, подставила лицо ветру. Из окна открывался весь Буэнос-Айрес. В соседнем доме танцевали; ветер доносил обрывки мелодий – был час развлечений и отдыха”.

Немного позже жена бросает взгляд на спящего мужа-пилота.

“...Она посмотрела на сильные ладони, которым через час будет вручена судьба европейского почтового, ответственность за что-то большое, подобное судьбе целого города. <...> Ей удалось на краткий срок приручить эти ласковые руки, но она лишь смутно представляла себе их истинное назначение. Она знала улыбку этого человека, знала чуткость влюбленного; но она не знала, как божественно гневен бывает он, оказавшись в сердце грозы. Она обвивала его нежными путами любви, музыки, цветов; но в час отлета он неизменно сбрасывал эти путы и, видимо, ничуть об этом не сожалел. Он открыл глаза: “Который час?” – “Полночь”.

В романе “Процесс” Кафка противопоставляет поведение северян и южан Европы. В нижеследующем отрывке он иллюстрирует свои представления о расстояниях, на которых распространяются запахи:

“Он ответил ему вежливыми формальностями, которые итальянец выслушал со смешком, продолжая нервно поглаживать свои густые серые усы. Усы были, очевидно, надушены, и даже возникал соблазн подойти к ним и понюхать их”.

Кафка прекрасно знал человеческое тело и его потребности в пространстве. Его представления о тесноте подчеркивались описаниями того, как человек становится ограничен в своих движениях.

“После ухода управляющего он прижался к К. настолько близко, что К. пришлось отодвинуть назад свой стул, чтобы обрести хотя бы какую-нибудь свободу движения”.

“...К. заметил небольшой боковой амвон. Он был настолько мал, что с того расстояния казался постаментом для статуи. Во всяком случае, священник, читавший проповедь с этого амвона, не мог бы даже сделать полный шаг, находясь на нем. Покров над ним, сделанный из камня, опускался слишком низко и так наклонялся к амвону, что стоявший там проповедник не смог бы выпрямиться в полный рост, а должен был бы наклоняться

вперед над балюстрадой. Казалось, что вся конструкция была создана для того, чтобы подавлять проповедника”.

Благодаря японскому писателю Ясунари Кавабата, мы получили возможность ощутить японское отношение к пространству.

«Он сказал, что ему надо пойти на почту, пока она не закрылась, и они вышли из комнаты. Но у дверей гостиницы его соблазнил вид горы, от которой исходил запах новой листвы. Он начал быстро забираться на нее. Когда он ощутил приятное чувство усталости, он резко повернул назад и, подвернув полы своего кимоно, помчался вниз с горы”».

«Эти отрывки из произведений, написанных представителями разных культур, показывают одинаково пристальное внимание писателей к роли пространства в чувственном восприятии людей и различия в акцентировке, вызванные их культурными отличиями», – заключает исследователь [Холл 1997: 277-278, 282-284].

Современный французский писатель Жорж Маторэ в своей книге “Человеческое пространство” также разбирал образы в литературных произведениях с целью «понять концепцию того, что он называет бессознательной геометрией человеческого пространства. Его анализ свидетельствует о существенном отходе от пространственных представлений времен Возрождения, которые отличались геометричностью и интеллектуальностью, и переход к представлениям, для которых характерно “ощущение” пространства. Сегодня в представлении о пространстве больше заключено движения, и оно становится менее визуальным, более всесторонне чувственным» [Холл 1997: 275-276].

С понятием пространства тесно связано понятие **границы**. В.А. Маслова в связи с понятием пространства, его границ, а также жилищем, домом человека как границы его мира пишет следующее: «Категория пространства характеризует протяженность мира, его связность, непрерывность, структурность, трехмерность (многомерность) и т.д. Как важнейшая форма мира и

жизни в нем человека, пространство многообразно представлено в языке, сознании, культуре, мифологии языковой личности. <...> Мифологическое пространство мыслилось многослойным и сакрально неоднородным. В мифологическом мире бытие – концентрические круги, пронизанные мотивом Единого устройства: здесь различались территории наибольшей “мистической энергии”, благотворной для человека (тотемные центры), энергетически нейтральные территории и “зловредное”, хаотическое пространство, наделенное отрицательными качествами». Автор отмечает, что в соответствии с данной моделью мира, «границы вселенной расходятся “от человека” концентрически все большими и большими кругами. Самый ближний круг, микрокосм, – это сам человек. Его граница – тело и одежда, прикосновение к которым расценивается в разных культурах как нарушение этических и прочих норм. В русском языке существует выражение “это меня не касается”, т.е. фактически является “чужим”. Ср. белорусское “*гэта мяне не датычыць*”, внутренняя форма глагола – “тыкаць” Это позволяет предположить, что в менталитете белорусов заложено более грубое нарушение микрокосма человека. Одежда у славян издревле выполняла функцию магического оберега. Отсюда ритуальность и особая значимость изготовления одежды (прядения, ткачества, вышивания), а также одевания-раздевания (снятие женихом пояса-оберега у невесты, разувание новобрачного молодой женой и т.д.)».

Следующий круг, как считает В.А. Маслова, – это дом человека, это его ближайшее окружение, а основная функция дома – это не только защита, но и ограничение. «Окно – граница дома. <...> Круг дома у кочевых народов, например, у казахов, – это степь, по которой племя проходит за световой день. Поэтому уход из дома в мифологии, фольклоре означает начало приключений и испытаний». Дом, таким образом, по мнению автора, – это «разновидность пространства, причем он ассоциируется сугубо со “своим” пространством, как-то отгороженным от внеш-

него мира. Дом служит связующим звеном в общей картине мира: с одной стороны, принадлежит человеку, с другой, связывает человека с внешним миром. Это как бы внешний мир, уменьшенный до размеров человека, т.е. здесь реализована триада; дом – человек – мир. Структура дома повторяет структуру внешнего мира. Дом – это мир, приспособленный к масштабам человека и созданный им самим. <...> Принадлежность человеку – основной функциональный признак дома. <...> Виды дома: церковь, башня, дворец, землянка, изба, крепость, хата, хижина, строение. <...> Элементы дома – крыша, печь, дверь, окно, пол, порог. <...> Верхняя граница – **крыша**, защита сверху (покров – отсюда русское выражение *дать приют под крышей* и современное “*крыша*” – в значении “бандитская защита”). Дверь – важнейший элемент в модели дома (мира), это средство связи с миром. В фольклоре закрытую изнутри дверь нельзя без разрешения открывать снаружи».

В связи с понятием границ пространства В.А. Маслова пишет: «Все пространство человека – от интерьера его дома и до великого Космоса – исчерчено видимыми и невидимыми границами. Границы, проходящие в пространстве, занимают важное место в культуре. Это самый напряженный, конфликтный участок символического пространства, где человека часто подстерегают повороты судьбы. Во-первых, потому, что граница – место наибольшего удаления от центра “своего” мира, а значит, это место, где максимально ослаблены защитные силы “своего”. Во-вторых, потому, что это место, где начинают действовать законы “чужого” пространства.

Граница дома – **порог**, в мифологической модели мира место жительства духов, домового. В древности под порогом погребали новорожденных, некоторых предков, души которых якобы охраняли жилище. До сих пор о пороге живет много суеверий: нужно оказывать почтение порогу, поэтому нельзя становиться на порог, садиться на него, прыгать через него; все это грех. Особенно

грешно наступать на порог не живущему здесь человеку, с этим связан обычай у многих народов переносить невесту через порог. <...> В представлениях русских и белорусов порог – граница жилища, “одомашненная” часть пространства, защита для человека. Со словом *порог* существуют следующие фразеологизмы: *споткнуться на пороге* (сплоховать в самом начале), *порог памяти* (препятствие), *обивать пороги* (надоедливо просить о чем-либо), *только за порог* (только вышел), *чуть за порог* (только вошел), *до порога* (о чем-то непродолжительном, неглубоком – *девичий стыд до порога*), *с порога* (сразу же после прихода); *вось тебе бог, а вось парог* (предложение выйти вон), *наказваць парог* (предложение выйти) и др.

Все люди, имеющие контакт с иными мирами, располагаются и в мифологии, и в фольклоре, и в литературе на границе своего пространства: на окраине села, города, на опушке леса, на берегу моря и т.д. Самая сильная граница своего и чужого – кладбища: мертвые как бы охраняли “свое” пространство (ср. также языческий славянский обычай хоронить младенца или послед под порогом дома). <...> Последняя граница вокруг человека – это граница “своей” земли, родины. Первоначально это была граница “малой” родины, заданная самой природой. Всякое массовое переселение, смещение с нее воспринималось как трагедия. Лишь после того, как возникли первые государства, граница стала государственной, а присоединение чужих земель начало интерпретироваться как “освоение”, “окультуривание” чужого пространства, дикого и еще как бы “не человеческого”».

Автор отмечает также: «Следующим древнейшим вариантом структурирования мифологического пространства была “горизонтальная, линейная” модель, где верхним миром (миром богов) являлось верховье реки, нижним (миром мертвых) – ее устье, среднее течение реки соответствовало миру живых людей. <...> Лишь впоследствии многоуровневая модель мира стала иметь три измерения и упорядочивалась уже по вертикали. В других мифо-

логиях, испытавших влияние буддизма и ламаизма, число уровней резко возрастает. Например, в мифологической модели мира алтайцев и тувинцев речь идет о 99 мирах и 33 уровнях небес.

Пространство реализуется в виде нескольких сущностей: верх – низ, небо – земля, земля – подземное царство, правый – левый, восток – запад – север – юг и т.д. Важнейшая оппозиция в пространстве – **верх** – **низ**. В основе этой оппозиции лежит представление о верхнем и нижнем мирах в мифологической модели, сюда относятся все мифы о верхней и нижней сторонах вещи, явления, поступка» [Маслова 2007: 87-92].

Для эффективной межкультурной коммуникации особую важность приобретает выявление и понимание различий в восприятии пространства и его использовании в разных культурах.

Каждый человек в процессе общения неосознанно контролирует пространство вокруг себя, считая его своим собственным; нарушение этого пространства воспринимается человеком как нечто недружелюбное, как агрессия, вторжение в его внутренний мир, и он испытывает чувство дискомфорта. Наблюдения над маленькими детьми показывают, что даже в самом раннем возрасте, играя со своими игрушками, они оберегают свое пространство, не подпуская к себе и к своим игрушкам даже самых близких (маму, папу и т.д.).

Расстояние между говорящими зависит от разных факторов: от пола, возраста, от степени близости собеседников и т.д. Например, незнакомые люди всегда стоят на более далеком расстоянии друг от друга, чем знакомые или тем более друзья. В результате своих наблюдений над тем, какое расстояние соблюдают люди в процессе коммуникации, Э. Холл выделил четыре зоны коммуникации. Это: 1) интимная зона, 2) личная зона, 3) социальная зона и 4) публичная зона.

Интимная зона (от 0 до приблизительно 40-60 см) – объединяет людей, которые находятся в очень близких, интимных отношениях (например, супругов, влюбленных, детей, родителей,

близких друзей). «Находиться на расстоянии интимной близости между мужчиной и женщиной – вполне естественно», – отмечает Дж. Фаст. «Когда же мужчина и женщина, которые не находятся друг с другом в интимных отношениях, оказываются друг с другом на расстоянии “интимной близости”, такая дистанция между ними вызывает у них смущение» [Фаст 1997: 36]. В этой зоне человек чувствует себя в безопасности, испытывает внутренний комфорт. Вторжение в эту зону воспринимается человеком как покушение на его неприкосновенность, вызывает у него самые негативные чувства, стресс, и в результате этого организм человека вырабатывает гормоны борьбы. Надо отметить, что граница интимной зоны отличается в зависимости от культуры. Так, она самая протяженная в западноевропейских культурах (60 см) и самая короткая в странах Средиземноморья и Южной Европы (приблизительно 30 см), а в странах Восточной Европы протяженность этой зоны составляет 45 см.

Личная зона (45-120 см) – это пространство, в котором осуществляется общение индивида с другими людьми. В этой зоне, которая является самой оптимальной для коммуникации, происходит большая часть всех видов общения человека: это и беседа с друзьями, и общение на вечеринках с приятелями, и разговор на официальных приемах и т.д. Данная зона имеет разную протяженность в зависимости от разных социокультурных факторов. Так, горожанин, в отличие от сельского жителя, соблюдает меньшую дистанцию при общении, тогда как деревенский житель – большую, поскольку в сельской местности пространства для общения больше (и дома там, как правило, просторнее); для деревенских жителей привычно разговаривать с соседом через участок, и эту манеру общаться на большие расстояния они иногда переносят в город. Или, в культурах стран Азии личная зона может зависеть от кастовой принадлежности участников общения: лица, принадлежащие к высшей касте, как

правило, общаются с лицами низшей касты на особом, принятом в этих культурах расстоянии.

Исследования проксемики выявили, что личная зона варьирует и в зависимости от культуры. Так, зона личного общения для англичан предполагает большее пространство, чем для итальянцев, испанцев и французов, последние же общаются между собой более дистантно, чем ирландцы и шотландцы; грузины и армяне при коммуникации располагаются значительно ближе, чем латыши и эстонцы; латиноамериканцы общаются между собой на более близком расстоянии, чем североамериканцы и европейцы, китайцы и т.д., а арабы стоят еще ближе, чем латиноамериканцы.

Социальная зона (от 120 до 260-300 см) – это расстояние между людьми при формальном общении (деловые встречи, пресс-конференции, собрания, совещания и т.д.) Это наиболее оптимальное пространство для общения с небольшой группой людей или для контактов с незнакомыми людьми.

Публичная зона (3-3,5 м и больше) – это расстояние для общения на всевозможных публичных мероприятиях: публичные лекции, собрания, митинги и т.д. Эта зона иногда искусственно увеличивается благодаря ограждениям, барьерам, охране и т.д. с целью поднять в глазах публики и масс вес, к примеру, какого-нибудь политического деятеля.

Как легко можно было увидеть, чем степень близости между людьми больше, тем расстояние между ними меньше, и наоборот. Следует добавить также, что сегодня, в связи с пандемией коронавируса, возникло и общее для всех людей – вне зависимости от их культурной принадлежности и многих других факторов – понятие социальной дистанции в 1,5-2 метра.

Рассмотрим теперь отношение к личному пространству и связанное с этим понятие **уединенности** в межкультурном контексте.

Выше уже говорилось об инстинктивном стремлении к личному пространству, к чувству своей собственной территории, которое присуще всем людям независимо от национально-культурной принадлежности, возрастного, полового факторов и т.д. и которое всячески оберегается каждым человеком. Э. Холл пишет: «Человек довел свое ощущение территории до самой высокой степени. <...> Пространство является важным фактором в жизни, но мы о нем мало говорим. А если мы и говорим о нем, то стараемся придать нашим разговорам несерьезный тон. <...> Сколько раз люди, находясь в гостях и увидев большое удобное кресло, устремлялись к нему и лишь в последнюю минуту останавливались и, обращаясь к хозяину дома, говорили: “Ой, я чуть не сел в ваше кресло!” Разумеется, вам будет дан вежливый ответ. <...> Ощущение территории развито в человеке настолько, что он быстро “присваивает” себе “свою” территорию на новом месте. Можно заметить, что уже на второй лекции значительная часть студентов рассаживается на те же места, на которых сидели и в первый раз. Более того, если кто-то сидел на определенном месте, а другой его занял, первый начинает испытывает смутное раздражение. Существует скрытое желание изгнать агрессора. Об этом подозревает и сам агрессор потому, что он может обернуться и спросить: “Я твое место занял?”, на что изгнанный соврет и скажет: “Да что ты, я сам хотел передвинуться отсюда”.

Во время моей беседы с группой американцев, отправлявшихся за границу, одна очень милая и тихая женщина подняла руку и спросила меня: “Вы хотите сказать, что вполне нормально, когда я выхожу из себя, видя, как другая женщина орудует в моей кухне?” Мой ответ гласил: “Не только нормально, но большинство американок очень переживают, когда кто-нибудь вторгается в их кухни. Даже мать не может входить на кухню своей дочери и мыть там посуду, не вызвав у последней раздражения. Кухня – это то место, где вопрос о контроле над ним решается раз и навсегда. Об этом знают все женщины, и некоторые даже могут

спокойно обсуждать это. Если дочери не сумеют взять кухню под свой контроль, то они попадают под власть любой женщины, которая сумеет войти в эту священную территорию”.

Женщина между тем продолжала: “Вы сняли камень с моей души. У меня есть три старшие сестры и мать. Всякий раз, когда они приезжают к нам, они сразу же идут на кухню и захватывают ее. Я хочу им сказать, чтобы они не ходили туда, что у них есть свои кухни, что это моя кухня, но я всегда думала, что я должна гнать такие недобрые мысли о своей маме и сестрах. Теперь я знаю, что я была права”» [Холл 1997: 286-288]. Кстати, именно кухня, борьба за ее единоличное пребывание там часто оказывается “яблоком раздора”, “неопознанным” источником конфликтов между свекровью и невесткой, живущими вместе под одной крышей.

Понятие личного пространства и его неприкосновенности, защиты от вторжения других в эту зону тесным образом связано с понятием уединенности. И это естественное для каждого человека желание иногда уединиться, побыть одному наедине со своими мыслями и чувствами проявляется в разных культурах в весьма отличающемся поведении, в очень разных конструкциях дома, разных его размерах и в том, что его окружает (сад, забор и т.д.), а также в отношении ко всему этому. Дж. Фаст со ссылкой на книгу Дональда Кина “Живая Япония” отмечает, что в японском языке нет слова, которое обозначает понятие “уединение”. Однако это не означает, что японцы не имеют представления о том, что такое уединение. Понятие “уединение” для японца связано только с личным домом. Японец рассматривает эту область как свою собственную и всячески отвергает вторжение в нее. При этом потребность в личном пространстве не противоречит и даже странным образом сочетается со стремлением к близости с другими людьми. И в этом проявляется японское отношение к пространству. Для людей Запада пространство – это расстояние между предметами. Для них пространство пусто. Японцы же

воспринимают пространство, его форму и организацию, как осязаемые предметы. Это проявляется во всем: в том, как они создают композиции из цветов, украшают интерьеры, в том, как они разбивают сады и парки, где отдельные элементы пространства гармоничным образом соединяются в едином целом.

Дж. Фаст указывает и на то, что как и японцы, арабы стремятся быть как можно ближе друг к другу. При этом, если на людях арабы постоянно пребывают скученно, то внутри их домов слишком много пустоты. Арабские дома большие и пустые, а люди внутри них скучены на небольшом пространстве. Перегородок между комнатами в арабских домах обычно не бывает, потому что, несмотря на желание иметь в своем распоряжении как можно больше пространства, арабы не любят одиночества и скучиваются вместе в своих просторных домах.

Между арабской и японской скученностью есть существенное различие. Араб любит дотрагиваться до своего собеседника, осязать и обонять его; если он не хочет дышать на своего друга, то это значит, что он его стыдится. Японцы, хотя и стараются быть поближе к своим собеседникам, все же сохраняют определенные формальности. Они умудряются притрагиваться друг к другу и при этом сохранять жесткие границы вокруг себя. Арабы же отбрасывают эти границы прочь.

Помимо этой любви к скученности, в арабском мире много толкотни и совместного использования единого пространства, что очень раздражает американцев, для которых существуют границы в общественном месте. Когда американец стоит в очереди, ему кажется, что его место нерушимо. Араб же не признает уединенности в общественном месте, поэтому когда он может влезть в очередь, он считает, что вправе так сделать.

Точно так же, как отсутствие у японцев специального слова для обозначения понятия уединенности выражает их отношение к другим людям, отсутствие у арабов специального слова для обозначения изнасилования в определенной степени показывает

их отношение к телу. Если для американца тело священо, то для араба, которому ничего не стоит толкнуть человека на улице и даже ущипнуть женщину, агрессия против тела – не такое страшное преступление. Однако насилие против личности, совершенное в виде оскорбления, для араба – серьезная проблема. В то же время араб вне зависимости от того, насколько близко он хочет оказаться к своим собеседникам, иногда стремится побыть один. Для того чтобы остаться одному, он “перерезает” линии коммуникации: он уходит в себя, и этот его уход уважают окружающие. Уход араба в себя на языке тела означает: “Мне нужно уединение. Несмотря на то, что я физически с вами, дотрагиваюсь до вас и живу с вами, я должен удалиться в свою скорлупу”. Если с таким уходом в себя столкнется американец, то он будет считать такое поведение оскорбительным. Уход в себя истолковывается на языке тела как нежелание общаться или разрыв отношений. Такое поведение расценивается как оскорбление [см. Фаст 1997: 45-47]. По словам Э. Холла, «несмотря на два тысячелетия контактов, западный мир и арабский мир до сих пор не понимают друг друга. Проксемические исследования показывают причины этой трудности. Американцы, прибывающие на Средний Восток, сталкиваются с противоположными ощущениями. В общественных местах американцы чувствуют себя стиснутыми и подавленными запахами, толпами людей и шумом. Находясь же внутри арабских домов, американцы вдруг ощущают себя внутри огромного пустого барабана. Они чувствуют себя выставленными напоказ, потому что вокруг них много пустого пространства. (Дома и квартиры арабских средних и высших классов, в которых живут американцы, находящиеся в арабских странах, гораздо больше, чем помещения, в которых обычно живут американцы)» [Холл 1997: 385]. В связи с несовпадениями проксемических представлений в арабском и западном мире Э. Холл замечает, что имеющиеся у арабов представления о теле и тех правах, которые ему принадлежат, полностью противоположны западным. Естествен-

но, что привычка арабов толкать и пихать людей в общественных местах, щупать и щипать женщин во время общественных мероприятий не может быть принята западными людьми. Создается впечатление, что у арабов вообще нет представления о личной зоне за пределами тела. Если в западном мире понятие “личность” подразумевает человека, находящегося в пределах своей кожи, то в Северной Европе кожа и даже одежда человека считаются неприкосновенными, и чтобы дотронуться до человека нужно получить разрешение. Это правило распространяется, как указывает автор, и на ряд регионов Франции, в которых простое прикосновение к другому человеку во время ссоры определяется нормами права как нападение. Для араба размещение личности по отношению к его телу является совершенно иным: личность находится где-то внутри тела. Эта личность не является совершенно спрятанной от мира по той причине, что до нее очень легко можно добраться с помощью оскорбления. Личность защищена от прикосновения, но не от слов. Несовпадением границ тела и личности можно объяснить тот факт, почему публичная ампутация руки у вора до сих пор является обычным наказанием в Саудовской Аравии [см. Холл 1997: 390-391].

Э. Холл, исследовавший проксемику в разных культурах и описавший, в частности, отношение немцев к пространству и его границам, а также проделав сопоставительный анализ немецкого восприятия пространства с американским, приводит многочисленные примеры того, как стремление немцев закрыть свое “я” оказывало влияние на особенности их архитектуры. Немецкие дома строятся таким образом, что обеспечивают уединение и прячут от чужих взоров. Дворы также ограждены. Вне зависимости от того, есть ли вокруг них ограда или нет, они священны. Убежденность американцев в том, что пространство должно быть поделено между людьми, может вывести немцев из равновесия. Об этом свидетельствуют рассказы о первых днях оккупации, когда весь Берлин лежал в развалинах. В те времена жилищные

проблемы в городе были невероятными. Для того чтобы облегчить жизнь берлинцам, власти в американской зоне оккупации отдали распоряжение, чтобы те жители города, у которых сохранились кухни и ваннные комнаты, пускали туда тех, у кого не было этих удобств. Вскоре пришлось приказ отменить, поскольку немцы, которые и без того находились в состоянии стресса, стали убивать друг друга в ходе конфликтов, которые возникали из-за общих ванн и кухонь.

В немецких домах обычно устанавливают двойные двери, с целью обеспечить усиленную звуконепроницаемость. Немцы крайне серьезно относятся к этому элементу дома. Те немцы, которые приезжают в Америку, считают, что в американских домах двери легкие и “несерьезные”. Кроме этого, совершенно разные значения имеют открытая и закрытая двери в Германии и Америке. Так, в учреждениях американцы держат двери открытыми, а немцы закрытыми. Закрытая дверь в Германии отнюдь не означает, что человек, находящийся внутри кабинета, хочет, чтобы его не беспокоили, или желает побыть наедине. Просто с точки зрения немцев открытые двери – это признак неряшливости и беспорядка. Закрытая дверь сохраняет защитную границу между людьми, иначе люди вторгаются в жизнь друг друга. Немцы, которых интервьюировал Э. Холл, так объясняли ему значение дверей в их жизни: “Если бы в нашей семье не было дверей, нам бы пришлось изменить весь наш образ жизни. Без дверей у нас были бы бесконечные ссоры. ... Когда ты не можешь разговаривать, ты можешь спрятаться за дверь. ... Если бы не было дверей, я бы все время был в пределах досягаемости моей матери”. Как пишет Э. Холл, «всякий раз, когда удастся спровоцировать немца, чтобы он поговорил об американском замкнутом пространстве, можно ожидать, что он заговорит о шуме, который передается через стены и двери. Для многих немцев наши двери являются ярким олицетворением американского образа жизни. Они тонкие и дешевые; их очень трудно подогнать в стенной

проем; у них нет солидности немецких дверей. <...> Политика открытых дверей, которая характерна для американских бизнесменов, и склонность немецких деловых людей к практике закрытых дверей является источником непрекращающихся конфликтов во всех отделениях и филиалах американских фирм в Германии. <...> Однажды меня пригласили проконсультировать одну фирму, которая осуществляла деятельность во всех концах света. Один из вопросов, который был задан, гласил так: “Как сделать, чтобы немцы держали двери открытыми?” В этой компании немцы утверждали, что открытые двери вызывают у них ощущение, что они на виду, а происходившие сделки представлялись им легковесными и несерьезными. Напротив, американцам, когда они вели деловые переговоры при закрытых дверях, казалось, что сделки приобретали характер заговора. Те же, кто оставался по ту сторону закрытых дверей, считали, что их обманывают. <...> Упорядоченность и иерархичность германской культуры отражается в отношении к пространству. <...> Некоторые негативные реакции немцев на нас были вызваны неформальным отношением к границам и властям. <...> Как я уже указывал, немцы проявляют дотошность в определении “допустимых” и “недопустимых” расстояний. Когда я однажды попросил моих студентов ответить мне, на каком расстоянии должен находиться человек, чтобы его приближение к двум беседующим людям могло рассматриваться как вторжение в их круг, никто из американцев не смог ответить на мой вопрос. Каждый из американских студентов знал, что он сможет ощутить “вторжение”, но не могли сказать точно, на каком расстоянии приближение человека превратится во “вторжение”. Лишь два моих студента – немец и итальянец, работавший в Германии, дали ответ без тени сомнения. Ответ того и другого гласил: “Два метра тридцать сантиметров!”» [Холл 1997: 356-360].

Сопоставление американского и немецкого понимания пространства, его границ и вторжения в чужую территорию выявляет

следующие различия. Если говорят с людьми, находящимися внутри дома, через закрытую легкую дверь, продолжая оставаться за этой дверью, с точки зрения большинства американцев, человек еще не вошел в дом. Если человек стоит на пороге у открытой двери и обращается к кому-либо внутри дома, считается, что он вне дома. Если в учреждении человек “всунул голову в дверь” офиса, то все равно он еще вне офиса. Если человек держится за дверную ручку, его тело зависло в комнате, то он считается вне ее, пока его ноги не перешли порог. Все эти принципы не признаются на севере Германии. В каждом из перечисленных выше случаев, когда, по американским понятиям, лицо находится вне комнаты, с точки зрения немца человек уже вошел на германскую территорию со всеми вытекающими из этого последствиями [см. Холл 1997: 353-354]. Дж. Фаст, говоря, что «американец носит вокруг себя полуметровый пузырь уединения», тогда как для немца вся комната в его доме должна быть «пузырем интимности», приводит такой интересный пример. Во время второй мировой войны немецких военнопленных помещали по четыре человека в комнату, и как только они оказывались в ней, то тут же начинали делить пространство на свои личные территории. На открытых же площадках немцы сразу же принимались строить свои личные жилища [см. Фаст 1997: 48-49].

Иное отношение к пространству во Франции. У французов существует перенаселенность жилья, поэтому они считают, что дом предназначен для семьи, и дома гостей, как правило, не принимают; французы встречаются с друзьями вне дома – в кафе и ресторанах. Как отмечает Дж. Фаст, во Франции скученность вызвана отчасти тем, что люди вовлечены в жизнь других людей, отчасти же озабоченностью пространством. Различие между французами и американцами в отношении к пространству проявляется также в планировке и организации парков. Французы с благоговением относятся к открытым площадкам; любовь к ним

заметна и в городской архитектуре. Американцы относятся к пространству по-иному. В Нью-Йорке люди живут в чрезвычайно скученном городе, и по этой причине там развилась сильно выраженная потребность в уединении. Жители Нью-Йорка известны своей “недружелюбностью”, и это недружелюбное отношение является проявлением уважения к уединению своего соседа. Жители этого мегаполиса не вмешиваются в это уединение, поэтому они игнорируют друг друга в лифтах, вагонах метро, на переполненных улицах. Дж. Фаст пишет: «Мы бредем по жизни, пребывая в своих уединенных мирах, и, когда обстоятельства сближают нас, мы пребываем в состоянии крайнего волнения, вызванного опасениями, что наши мотивы будут неверно истолкованы. На языке тела мы восклицаем: “Мне пришлось дотронуться до вас, но напряжение моих мышц показывает вам, что я не имел намерения вторгнуться в вашу зону”. Вторжение в чужую зону – это худший грех. Заговори с незнакомым человеком в Нью-Йорке, и ответной реакцией будет испуг или тревога» [Фаст 1997: 52-53].

Поведение американцев на улицах американских городов (не только Нью-Йорка), а также в замкнутых пространствах автор интерпретирует следующим образом: «Если в условиях современного американского города люди оказываются случайно приближенными друг к другу на интимное расстояние, они автоматически стараются соблюдать определенные правила поведения. Так, например, когда они оказываются в переполненном вагоне метро или кабине лифта, они стараются стоять неподвижно и не дотрагиваться до соседей. Если они случайно прикасаются к стоящим рядом людям, они напрягают мускулы в зоне прикосновения. Этим самым они как бы говорят: “Я прошу вашего прощения за вторжение в ваше пространство, но обстоятельства заставили меня так поступить. Разумеется, я уважаю вашу личную территорию и совсем не хочу навязать вам интимную дистанцию”.

Если же они расслабятся в таком положении и позволят своим телам соприкоснуться, то они допустят очевидную ошибку в социальном поведении.

Я часто наблюдал, как женщины в переполненном вагоне метро рычали на посторонних мужчин: “Не смейте делать это!”, просто потому, что те невольно расслаблялись, прикасаясь к их телам. Рычание становится еще резче, если мужчина расслабляется, коснувшись другого мужчины» [Фаст 1997: 37].

Выше уже вскользь отмечалось специфическое отношение японцев к понятию пространства. Целесообразно остановиться на этом несколько более подробно, основываясь на сопоставительном анализе японского и западного отношения к пространству, предложенном Э. Холлом. Он пишет: «Японский очаг (хибачи) и его расположение в середине комнаты придают эмоциональную окраску в восприятии жизни, гораздо более яркую и внушительную, чем наше представление о “домашнем очаге”. Один старый священник объяснил мне: “Для того, чтобы по-настоящему понять японцев, вам надо провести с ними зимние вечера, сгрудившись возле хибачи. Все сидят вместе. Одно ватное одеяло покрывает не только очаг с углями, но и нижнюю часть тела у всех. Таким образом сохраняется тепло. Когда ваши руки дотрагиваются до рук соседа, когда вы чувствуете тепло тел других людей, тогда вы понимаете, что значит быть японцем. Вот здесь и есть настоящая Япония!” В психологическом плане это усиливает позитивное восприятие середины комнаты и негативное восприятие краев комнаты (откуда поступает холод в зимнее время). Не удивительно, что японцы говорят, что наши комнаты кажутся им пустыми, потому что в середине нашей комнаты ничего нет.

Другой стороной этого контраста между центром и краями является иное отношение к устойчивости краев. У нас стены дома незыблемы. У японцев они могут быть лишь временно неподвижны. Стены в большинстве японских домов сдвигаются, а комнаты используются в разных целях» [Холл 1997: 379-380].

Специфически японское восприятие пространства, включающее понятие “ма”, умение управлять этим пространством, находить нужный фокус, угол зрения, хорошо можно увидеть на примере японского сада: «Искусство в управлении пространством наглядно выражено в саду Рёандзи при буддийском монастыре секты “дзен”, построенном в XV веке вблизи древней столицы Японии Киото. Во время прогулки по темному зданию вы заворачиваете за угол и внезапно оказываетесь свидетелем мощной созидательной силы – тринадцать камней, поднимающихся над морем толченого гравия. Разглядывание Рёандзи создает сильное эмоциональное настроение. Тебя охватывает ощущение блаженного покоя и порядка высшей простоты. Каким-то образом человек и природа кажутся преобразенными, и их можно воспринимать в гармонии друг с другом. Вы ощущаете философский смысл композиции. Камни поставлены таким образом, что, где бы вы ни сидели, один из камней остается всегда скрытым (возможно, в этом также выражена одна из тайн японского сознания). Японцы считают, что память и воображение также должны присутствовать в создании композиции.

Отчасти японское искусство в создании садов объясняется тем, что японцы не ограничиваются зрением, а используют и другие чувства: запах, восприятие температурных перемен, влажность, свет, тень, цвет сочетаются таким образом, чтобы усилить их воздействие на тело, а через него на чувства. В отличие от художников эпохи Возрождения и стиля барокко, японский сад создается так, чтобы им можно было наслаждаться по-разному. Творец композиции заставляет посетителя сада останавливаться то здесь, то там, чтобы тот взглянул точно в нужном месте и увидел сад в неожиданном ракурсе. Изучение японских пространств показывает наличие привычки подводить человека к той точке, с которой он может открыть что-нибудь для себя» [Холл 1997: 383-385].

Рассмотрим теперь отношение англичан к пространству и дому. Отношение англичан к использованию и восприятию пространства отличается не только от восточного, но и от западного, в частности, от немецкого и американского. Как справедливо отмечает Э. Холл, «англичане и американцы – это два великих народа, разделенных одним языком. <...> Однако причина, почему говорят о языке как о водоразделе между двумя нациями, связана не со словами, а другими способами общения, начиная с английской интонации (которая кажется аффектированной для американцев), кончая различиями в отношении к времени, пространству и материалам. Различия в деталях проксемики особенно проявляются между образованными англичанами и американцами из среднего класса». Э. Холл далее пишет: «Разница между американским и английским поведением проявляется в ситуациях, когда у человека возникает потребность побыть одному. Один из английских студентов, занимавшихся у меня, своим поведением прекрасно иллюстрировал разницу между нашими культурами. Было очевидно, что он испытывал напряжение в отношениях с американцами. <...> Из его замечаний следовало, что, по его мнению, мы просто не умеем себя вести. Анализ его обид показывал, что главным источником его раздражения против американцев была их неспособность понять его желание побыть одному. Он объяснял это так: “Я хожу по квартире, и мне кажется, что всякий раз, когда мне хочется побыть одному, мой сосед начинает говорить со мной. Вскоре он спрашивает меня: “Что случилось?” – и хочет узнать, почему я рассердился. К этому времени я действительно начинаю сердиться и говорю резкости”.

Мне потребовалось некоторое время, прежде чем мы смогли обнаружить некоторые противоположные черты американцев и англичан, вступившие в конфликт в данном случае. Когда американец хочет побыть один, он входит в комнату и запирает за собой дверь: он полагается на архитектурные изобретения,

чтобы укрыться. Если кто-либо находящийся в одной комнате с американцем отказывается разговаривать с ним, то это означает явную форму разрыва отношений. У англичан, у которых с детства не было собственных комнат, не выработалась привычка использовать пространство в качестве прибежища от других людей. Они перенесли барьеры, которыми мы пользуемся для ограды от других людей, внутрь себя. По этой причине, чем больше англичанин закрывает себя, когда он находится вместе с американцем, тем более вероятности того, что американец будет пытаться прорваться к нему, чтобы удостовериться, что все в порядке. Напряжение сохраняется, пока два человека не познакомятся друг с другом как следует. Самым главным здесь является то, что пространственные и архитектурные потребности двух народов являются различными» [Холл 1997: 361, 364-365].

Для того чтобы лучше понять “проксемические особенности” англичан, необходимо проанализировать английское восприятие дома. «У англичан понятие родного дома, как и у русских, – одна из главных жизненных ценностей, но они не так сентиментальны в отношении дома и не так к нему привязаны. Брюс Монк, 9 лет преподававший в Московском университете от Британского Совета, говорил нам: “Мы любим Англию, но мы можем годами путешествовать или жить и работать за границей и не страдать по поводу “разлуки с родным домом”, а ваши люди, поехав в Англию на трехнедельные языковые курсы, через две недели начинают “скучать по дому”. После России Брюс, блестящий преподаватель английского языка и автор школьного учебника *Narrу English*, уехал преподавать в Японию, где работает уже тринадцатый год...», – пишет С.Г. Тер-Минасова [2008б: 145-146].

А вот как описывает А.В. Павловская в своей замечательной книге “Англия и англичане” английский дом, который больше, чем дом: «Дом является центром вселенной для англичанина. К нему стремится душа его после работы, о нем мечтает он во время странствий, им дорожит больше, чем другими ценностями.

“Home, sweet home” (“дом, наш милый дом”) – приговаривают англичане, а на полотенчиках в виньеточках пишут: “There is no place like home” (“Нет места лучше дома”). Причем дом должен быть настоящим. Здесь не признают квартир, ставших привычным явлением в мире, предпочитая пусть маленький, пусть в рассрочку под проценты, но свой дом. Он должен быть если и не отдельно стоящим, то хотя бы с отдельным входом и непременно с задним садиком, огороженным от всего мира и являющимся по сути продолжением здания. Это городской вариант, а в сельской местности можно развернуться и настоящему саду.

К дому у англичан отношение действительно особенное, трепетное. Не случайно почти все дома в Англии имеют имена, это создает неудобства для гостей и почтальонов, но демонстрирует очень личное, очень трепетное отношение англичан к своему жилью. Имена эти очень разные, порой трогательные, порой странные, порой очень старые. Например, “Под дубом”, хотя вокруг на много миль не видно ни одного, или “ У ивы”, которую, видимо, срубили много лет назад, или “Кошкин дом” – а на подоконнике и впрямь сидит большая кошка, или “Приют контрабандистов” – над дверью уютного трогательного коттеджа. Известна еще одна английская поговорка: “Мой дом – моя крепость”. Действительно, англичане не очень охотно приглашают к себе домой, предпочитая общение в кафе и ресторанах». Автор обобщает следующим образом, слагая по сути оду английскому дому: «И вместе с тем нет ничего прекраснее английского дома. Он не будет столь художественно совершенен, как итальянский, столь чист, как немецкий, столь удобен, как американский; его отличительной особенностью является уютность. Здесь понимаешь, что не случайно понятие “комфорт” вошло в другие языки именно из английского. Английский дом представляет собой вершину уюта и удобства. Обстановка включает в себя множество предметов, столиков, пуфиков, диванов и кресел; все это перед камином, в котором весело потрескивают дрова, давая не слыш-

ком много тепла, но создавая незабываемую атмосферу умиротворения и покоя; стаканчик виски в руках, что еще надо, чтобы встретить старость!» [Павловская 2005: 88-90]. Трудно представить себе более реалистичное и глубокое описание английского дома и его значения для англичан.

Культурологические знания вообще и, в частности, знания об устройстве английского дома, важны и для правильной интерпретации высказываний, а также их адекватного перевода. Так, чтобы правильно понять и, как следствие, правильно перевести английское предложение *That morning she had a headache and stayed upstairs*, необходимо знать, что представляет из себя английский *house* ('дом'). Буквальным эквивалентом английских слов данного предложения являются русские слова: *В то утро она имела головную боль и осталась наверху*. Правильный же перевод, передающий смысл предложения – следующий: *В то утро у нее болела голова, и она не вышла к завтраку*. Все дело в том, что в традиционном английском доме наверху всегда расположены только спальни, а столовая, кухня и гостиная находятся на первом этаже. Поэтому слова-понятия *upstairs* ('вверху', 'поднявшись по лестнице') и *downstairs* ('внизу', 'спустившись по лестнице') обозначают образ жизни и устройство дома, говоря иначе, все то, что понимается под словом *house* и что в ряде моментов существенным образом отличается от русского слова-понятия *дом*. И *дом*, и *house* веками складывались под влиянием образа жизни, географических условий, климата, а также других различных факторов [см. Тер-Минасова 2008а: 57].

И еще о неэквивалентности слов-понятий *дом* и *home*: «...английское понятие “house” существенно отличается от русского “дом”. Для нас дом означает место жительства, место работы, любое здание и учреждение. Для англичанина понятие “house” означает только здание или строение. Домашний очаг передается словом “home”. Это значит, что в русском языке понятие “дом” шире, чем “house” в английском» [Садохин 2010:

71]. *Дом* и *house* различаются и по употреблению в речи. В русском языке слово *дом* является обязательным компонентом адреса. В английском же языке в данном контексте у него вообще нет эквивалента, и номер дома пишется перед названием улицы (например, 10 Downing Street), а не, как в русском адресе, после названия улицы [см. Тер-Минасова 2008а: 57].

Рассмотрим теперь пространственные отношения в славянской, в частности, в русской культуре. Для русских понятие “пространство” – это важное понятие, и не случайно слово *пространство* является однокоренным со словом *страна*. Д.С. Лихачев в своей книге “Заметки о русском” пишет: «Широкое пространство всегда владело сердцами русских. Оно выливалось в понятия и представления, которых нет в других языках. Чем, например, отличается воля от свободы? Тем, что воля вольная – это свобода, соединенная с простором, с ничем не прегражденным пространством» [Лихачев 1984: 10]. Широта русской души связана с огромным пространством России, с ее бескрайними просторами, которые так милы сердцу русского человека. Ср. стихотворение Ф. Сологуба:

*Люблю я грусть твоих просторов, / Мой милый край, святая
Русь, / Судьбы унылых приговоров / Я не боюсь и не стыжусь.*

*И все твои пути мне милы, / И пусть грозит безумный путь
/ И тьмой, и холодом могилы, / Я не хочу с него свернуть.*

*Не заклинаю духа злого, / И, как молитву, наизусть, / Твержу
всё те же четыре слова: / “Какой простор! Какая грусть!”*

Если рассматривать Россию с точки зрения вертикальной или горизонтальной ориентации в мире, то «для России, которая “бесконечный простор” (Гоголь), горизонтальные идеи: Даль, Ширь, Путь-Дорога – превалируют» [Гачев 2003: 19].

Пространственные отношения в славянском мировидении (оппозиции “верх – низ”, “левый – правый”), иллюстрируемые на материале фразеологизмов, хорошо описаны В.А. Масловой, которая пишет: «У славян оппозиция “верх – низ” была связана с

мифом, повествующим о борьбе Перуна (живущего вверху – на небе, на вершине Мирового дерева) и Велеса (божества нижнего мира, “скотьего бога”, стада которого – души умерших). Победа верха над низом заканчивается дождем, несущим плодородие. Оппозиция “верх – низ” нашла отражение в целом ряде фразеологизмов: *по верхам* (легко и поверхностно), *на верху блаженства* (испытывать крайнее удовольствие), *с верхом* (больше обещанного); *ниже всякой критики* (не удовлетворяет элементарным требованиям), *ниже своего достоинства* (унизительно), *низвергнуть в прах* (развенчать), *низринуть в прах* (убить, уничтожить).

С положением **низа** связаны такие фразеологизмы, как *снимать шапку, гнуть спину, ползать на коленях, гнуться в три погибели* – в русском языке; *ламаць шапку* (угодничать), *здымаць шапку* (относиться с уважением) – в белорусском языке, значение которых сформировано мифологемой “становиться ниже, сознательно занимать положение внизу”. Таким образом, все эти фразеологические единицы при различных значениях имеют общий компонент: “стать ниже ростом”. Ср.: *унижаться*.

В основе оппозиции **левый – правый** лежит миф о том, что каждый человек имеет и доброго, и злого духов рядом с собой: добрый ангел-хранитель располагается справа, а бес-искуситель – слева: *Бес слева ходит, да на грех наводит*. <...> Противопоставление **правого** и **левого** приобрело глобальный смысл: оно вошло в систему правовых отношений, и слово “правый” получило значение хорошего, справедливого, способного к власти, оно связано со словами “право”, “правда”, “справедливость”: *правая рука* (первый помощник), *правое дело* (справедливое дело). С мифом связан обычай подавать правую руку при приветствии. Под левым понимается все ненормальное, несправедливое, женское, отчасти – чужое. Этот миф объясняет семантику целого ряда фразеологизмов, например: *встать с левой ноги* (начать день под властью злого духа, а его современное значение “быть в плохом, мрачном настроении, в раздраженном состоянии”),

споткнуться на левую ногу, левые деньги, левый заработок и т.д. С семантикой левого и правого связаны гадания, ритуалы, приметы, а также понятие о смерти, которая входит через левое ухо, т.е. мы слышим *дыхание смерти*. С “правым” связано понятие жизни. На этом основан славянский обычай пить на тризне по кругу слева направо. В Индии до сих пор считается, что дроздание правого глаза – доброе предзнаменование, а левого – дурное. Такова семантика *левого* (смерти) и *правого* (жизни), которая объясняет не только языковые факты, но и обычаи, предрассудки, приметы, связанные с оппозицией **левый – правый**». Говоря о том, что пространственная картина мира, реализованная с помощью таких русских фразеологизмов, как например, *на волосок* (‘близко’), *под носом* (‘рядом’), *под боком* (‘рядом’), *рукой подать* (‘близко’), *нос к носу* (‘близко’), *в двух шагах* (‘близко’), *во всю ширь* (‘безгранично’), *насколько глаз хватает* (‘громадное пространство’), *на каждом шагу* (‘езде’) и т.д., автор справедливо заключает, что данные фразеологизмы являются свидетельством того, что русский человек чаще всего имеет дело с пространством, непосредственно прилегающим к нему: к его телу, лицу, глазам, «ибо человек – центр субъективного пространства, но при этом он как бы формирует вокруг себя кокон, внутри которого ощущает себя независимым и вне опасности». Делается также вывод о том, что «в восприятии пространства носителями русского языка эталоны расположения в пространстве зачастую устанавливаются при активном участии лексем-соматизмов. В системе соматических идиом отображена определенная закономерность, например, в выборе эталонов пространственных координат. Фразеологизмы этой группы малопродуктивны и обозначают место или месторасположение относительно субъекта речи. Большинство этих ФЕ репрезентируют локацию по вертикали “верх/низ” или по горизонтали “вперед/назад”, “слева/справа”» [Маслова 2007: 92-95].

А теперь поговорим о понятии **дома** в русской культуре, где оно является очень важным понятием, настолько значимым, что становится концептом, довольно хорошо описанным исследователями. В.А. Маслова, в частности, указывая на то, что “дом” входит в ядро русского языкового сознания и стоит на втором месте (у испанцев оно на десятом, а у англичан – на двадцать втором), проводит очень интересный анализ. Воспроизведем его ниже: «Дом – это прежде всего **строение**: *Вижу, как теперь / Светелку, три окна, крыльцо и дверь* (Пушкин); **жилье** – вот мой дом; но это еще и **люди, семья**, живущие вместе: *Здесь мой дом - родители, брат*. Дом – это внутреннее, обжитое человеком пространство мира, окруженное хаосом, это как бы двойник человека: кухня – это чрево, окна – глаза, лестница или крыльцо – ноги и т.д. Это раковина, к которой “прирос” человек, в него мы возвращаемся, как заколдованные: *В гостях хорошо, а дома лучше; Дома и стены помогают*. <...> Дом – это организующий центр мира в русской культуре: люди извлекают некоторые знания из *подвалов памяти* и движутся вверх по служебной *лестнице*, переходя *со ступеньки на ступеньку*, *бьются головой о стену*, наконец, достигают *потолка*, а потом у них едет *крыша* и выясняется, что *не все дома*.

Страна, история обносятся стенами и сужается до размеров дома: *Наш дом – Россия*. Итак, дом – замкнутое пространство, безопасное пространство, свое пространство. <...> Приоритетным является представление о *родном доме* (*кров, очаг, изба, хата*). Родной дом – это первая вселенная человека, объединяющая его воспоминания, мысли, мечты и тем самым организующая “связь времен”. Дом – это еще и убежище, последняя опора в жизни: *“Дом, который не страшен в час народных расправ”* (М. Цветаева). При этом дом может иметь разный вид: городской квартиры (*многоэтажный, хрущоба, коммуналка*), частного сельского дома (*изба, хата*), и промежуточного типа (большой, но частный) – *коттедж*. Для русских большой дом – из трех и более комнат,

т.е. пространство дома сильно ограничено, в сравнении с западным представлением о доме.

В русской культуре, русской литературе были, и разрушители и строители дома. Строительство дома – этическая модель поведения русских: *Кто дома не строил, земли недостойн* (М. Цветаева).

Лелеяли дом – И. Тургенев (“Дворянское гнездо”), А. Пушкин (“Евгений Онегин”, “Домик в Коломне”), Л. Толстой (“Война и мир”), С. Аксаков (“Семейная хроника”), А. Чехов (“Дом с мезонином”), А. Твардовский (“Дом у дороги”), Ф. Абрамов (“Дом”). Разрушали дом – Н. Островский (“Гроза”), Н. Гоголь (“Мертвые души”), А. Ахматова (*Я пью за разоренный дом*), Н. Гумилев (*По стенам опустелого дома...*)» [Маслова 2007: 262-264].

Отмечая, что у М. Цветаевой особое отношение к дому, автор пишет: «Считают, что в поэзии М. Цветаевой два дома – “дом земной” и “дом небесный”. Через концепт дома М. Цветаева определяет не только “свое”, защищенное земное пространство, но и собственный духовный мир, собственную сущность: *В переулок сходи Трехпрудный, / В эту душу моей души*. Этот дом – жилище души, дом-сказка: *дворцовый чердак, Фландрия, чердачные чудеса*. Пространство дома расширяется у нее до масштабов целого большого города (Москвы) и даже целой страны:

Москва! Какой огромный / Странноприимный дом! / Всяк на Руси – бездомный. / Мы все к тебе придем.

Дом у нее также – потустороннее царство (царство мертвых, могила, гроб): *дом на погосте; вечный дом; в призрачном доме / Сем; поставят нам – единый дом*. Часто он воспринимается поэтом как темный, разоренный, не способный защитить: *дом, не знающий, что мой, как госпиталь или казарма*. М. Цветаевой дом воспринимается и как светлое и славное место в большом фальшивом мире:

*Дом – пряник, а вокруг плетень / И церковки златоголовые. /
Слава прабабушек томных, / Домики старой Москвы...*

Разновидность дома – **храм**, Дом для Бога» [Маслова 2007: 262-265].

Выше уже говорилось о разном отношении русских и англичан к своему дому-родине. Следует отметить, что по-разному относятся к дому русские и американцы. «Русские – домоседы, для них родной дом – это место, где родился и вырос, или там, где живешь долго, создал семейный очаг, пустил корни. Для американцев же характерна быстрая и частая смена “домов”: они переезжают с места на место много раз в течение жизни, и это нормально для их образа жизни. Разумеется, русские тоже переезжают – в силу обстоятельств, но отношение и к дому, и к разлуке с ним совершенно иное», – пишет в этой связи С.Г. Тер-Минасова [2008б: 145].

Американцы – это, как известно, народ, состоящий в основном из людей, эмигрировавших в США из практически всех уголков земного шара в поисках безбедной и счастливой жизни, “американской мечты”, желающих в этой стране начать новую, лучшую жизнь с нуля. Прошлое они оставляют в той, другой жизни. В этой, самой по себе молодой, стране у них нет и не может быть прошлого; американцы все устремлены в будущее, динамично и насыщенно проживая каждый миг настоящего времени. Их образ жизни (частая смена места работы и даже профессии, переезд из города в город, из одной части страны в другую) не предполагает, как правило, одного – единственного дома, к которому привязываешься, с которым связаны воспоминания и т.д. Они в основном снимают жилье уже с готовой обстановкой, которую нет смысла менять в силу указанных выше причин (“сегодня здесь, а завтра – там”), поэтому дома обезличены, не несут печати ее владельцев. Г. Гачев, проживший некоторое время в Америке, пишет в этой связи: «С утра гулял – смотрел дома. Нельзя тут описывать дом – как характер владельца

(как это у Бальзака, у Гоголя): дома часто перепродаются и меняют владельцев, так что души-характера в домах нет» [Гачев 2003: 291]. Дом в истинном смысле этого слова – это помещение, место, где человеку комфортно, уютно и спокойно. Именно так раскрывается происхождение и смысл русского слова *помещение* в описании абсолютно необычных по своей архитектуре и внутренней планировке домов, построенных гениальным Гауди: «Испанская, каталонская Барселона раскрывает происхождение и смысл русского слова “помещение”. Уют и тепло жилья – это когда человек не находится, не располагается, а именно помещается в доме. В своем месте» [Вайль 2010:49].

И в заключение этой части приведем рекламное описание проекта русского загородного дома “Русский дом с мансардой”, который полностью соответствует представлениям о доме в русской культуре: «С самого начала этот дом был задуман как собирательный образ жилища, отражающий наш российский менталитет, наш уклад жизни, привычки, климат, экономические возможности, наконец. В итоге получился неплохой прообраз современного, удобного, комфортабельного, теплого, уютного и недорогого дома для россиянина. Особый колорит этому проекту придает использование чердака под теплое, светлое, полноценное жилье. Нам, не избалованным солнечным светом жителям средней полосы, наклонные плоскости мансарды, чьи окна обращены в небо, дают возможность ощутить очарование залитого светом пространства. Мансарда способна стать самым поэтическим уголком в доме со своим самобытным, радующим глаз интерьером. Благодаря окнам VELUX небесный свет проникает во все помещения, включая лестницу и холл.

В концепции проекта торжествует принцип разумной достаточности. Не роскошь, а уют, не архитектурные изыски, а целесообразность.

Таким образом, в доме свободно и с удобством может разместиться семья из 5-6 человек с весьма характерным для России

демографическим составом – бабушка – дедушка, мама – папа и дети» [пример взят из Тер-Минасова 2008б: 243-244].

Восприятие пространственных отношений связано с представлением о **соседстве**, что тоже очень различается в разных культурах. Так, в США легко и непринужденно завязываются дружеские отношения с людьми, живущими в соседнем доме. Дома там не огорожены высокими заборами и практически открыты для обозрения. Люди, живущие по соседству, могут запросто прийти с какой-нибудь просьбой к соседям и даже зайти в дом, если хозяева не откликаются на стук (во дворе нет ограды, двери там не запираются на большие замки, и дома не являются массивными сооружениями, как это наблюдается в некоторых европейских странах). Часто можно наблюдать, как новых обитателей американского дома сразу же после их вселения навещают соседи с каким-нибудь угощением и приглашают с ответным визитом к себе в гости. У американцев принято заглядывать попеременно в гости к соседям и вместе проводить время. Как пишет по этому поводу Э. Холл, в Соединенных Штатах соседство является основой развития дружеских отношений. Для американцев сосед является близким человеком. Он получает ряд прав и привилегий, при этом он несет бремя соседской ответственности. У соседа можно взять займы вещи, включая еду и питье. В то же время в чрезвычайных обстоятельствах соседа нужно будет отвезти в больницу. Его статус в реальности приближается к положению двоюродного брата. И поскольку американцы осознают, что им придется вступить с соседями в близкие отношения, они придают выбору соседского окружения большое значение [см. Холл 1997: 295].

В Англии, во Франции, напротив, отношения между соседями совершенно другие: намного более дистантные, чем в США. Американцы не понимают, когда живут за рубежом, что отношение к обитателям соседнего пространства отличается от того, что было у них. Отношения между соседями в Англии и во

Франции гораздо холоднее, чем в США. Соседство не связывает людей вместе. В Англии соседские дети не играют вместе, как это бывает у американцев. Если же они играют вместе, то об их встрече надо заранее договориться, иногда за месяц, как будто им надо приехать из другого конца города. Американцы, живущие в Англии, поразительно солидарны в своих высказываниях об англичанах. Большинство из них испытывают обиды, так как они воспитаны на американских традициях соседства и не понимают английские обычаи. В Англии соседство ничего не значит. Тот факт, что кто-то живет бок о бок с другой семьей, не дает им права заходить к ней и позволять играть с соседскими детьми. Установить отношения с англичанами на том основании, что они являются соседями, почти никогда к результату не приводит. Конечно, можно знать своих соседей и быть с ними в добрых отношениях, но это отнюдь не потому, что люди живут по соседству. В Англии отношения между людьми развиваются не на основе пространства, а на основе социального положения [см. Холл 1997: 295, 367-368]. Как замечает Дж. Фаст, «если вы являетесь соседом кого-нибудь в Англии – это еще не гарантия того, что вы знаете его или разговариваете с ним» [Фаст 1997: 50-51].

У армян отношения между соседями, как правило, очень тесные: они могут запросто ходить друг к другу в гости – на кофе, “за солью”, посплетничать и т.д., любят “совать нос” в дела соседей, что говорит о более тесном вторжении в чужое пространство. Отношение к понятию “сосед” в армянской культуре отражено в популярной поговорке (*“Хороший сосед лучше плохого родственника”* Հաշի հարկաւոր լինի բարեկամից լիւր է).

Поговорим теперь о том, как представления о пространстве и его использовании отражены в планировке населенных пунктов и улиц. Следует прежде всего отметить, что само понятие **населенного пункта** в Северной Америке разительно отличается от того, что есть в других странах. В США есть несколько крупных мегаполисов с захватывающими дух небоскребами (например,

Нью-Йорк, Чикаго, Лос-Анджелес; есть конечно, и другие большие города), все остальное – “одноэтажная Америка” (по Ильфу и Петрову). Наличие банка, магазина, кинотеатра – составляющие понятия “город” в представлении американцев. Американские города, по мнению европейцев, лишены разнообразия, они стандартны. В них, по словам Э. Холла, «очень трудно найти центр. Понятие “центр” может означать “магазин на перекрестке”, “резиденция округа”, “малый город”, “большой город”, “метрополис” и т.д. Как и в других сферах нашей культуры, включая нашу социальную систему, в ней не существует ясных переходов от одной категории к другой. “Населенные пункты” могут быть совершенно разных размеров, и нет языковых обозначений для того, чтобы разобраться, о чем идет речь» [Холл 1997: 292].

Что касается **планировки городов**, улиц и т.д., то, как отмечает Э. Холл, в Америке нет особых предпочтений при определении направлений дорог, стен домов, окон и т.д., тогда как в других культурах некоторые направления являются предпочтительными или даже священными. Двери навахо обязательно должны смотреть на восток, а мечети мусульман должны быть обращены в сторону Мекки.

«Американцы обращают внимание на направления лишь с чисто технической точки зрения. Так как наше пространство организовывали техники, то дома, города, жизненно важные артерии страны обычно сориентированы на основные точки компаса. То же самое относится к дорогам и магистралям, если это позволяли условия топографии, как на ровных просторах Индианы и Канзаса. Техническая основа позволяет нам определить месторасположение дома относительно нас по его координатам. Слова: “Он живет в доме 1321 на улице К, С.З.” – позволяют нам понять, что человек живет в северо-западной части города в тринадцатом квартале к западу от линии, разделяющей город на западную и восточную половины, и в одиннадцатом квартале к северу от линии, разделяющей город на северную и южную

половины. При этом следует пройти примерно четверть квартала вверх от центра города. <...>

Наше представление о пространстве заставляет нас постоянно ориентироваться на края предметов. Если такого края нет, то мы создаем искусственные линии (пять миль к западу и две мили к северу). Мы рассматриваем пространство через систему координат. Японцы же и многие другие народы, напротив, оперируют площадями. Они выделяют “пространства” и проводят различия между одним пространством и другим или же частями пространства. Для нас пространство пусто. В него попадаешь, лишь добившись пересечения его линиями», – пишет Э. Холл. Он объясняет указанное восприятие пространства американцами следующим образом. Такое техническое восприятие пространства стало, вероятно, результатом неформального отношения к положению и месту в порядке у американцев. При этом американский стиль жизни подчеркивает важность равенства и стандартизации отрезков, используемых для измерения пространства или его частей. Американцы хотят, чтобы их составные части были стандартными и равными. Кварталы в разных городах США имеют почти одинаковые размеры, в то время как во многих других странах городские кварталы не равны друг другу. Не случайно родиной массового производства, которое стало возможным благодаря стандартизации, являются Соединенные Штаты [см. Холл 1997: 297-299]. А П. Вайль пишет в этой связи: «Кстати, это чистая “американка” – географические координаты в городе. Старый Свет веками накапливал рукотворные ориентиры, а Новый Свет заселялся заново, и ничто, кроме компаса, определить на местности не помогало. Эпоха первопроходцев закрепилась в повседневном языке: “встретимся на юго-западном углу 36-й и Бродвея”, “это на восточной стороне улицы”, “пройдите два квартала на север”. Оттого так легок для ориентировки Манхэттен» [Вайль 2010: 154-155]. Ср.: «В западном мире дома, города, улицы и прочие объекты имеют углы и линии, хотя в

природе правильные углы весьма редки. Западный человек видит прямые углы даже там, где их нет. А дома у африканских племен не имеют углов, стены их округлы. <...> Североамериканские города, как правило, построены по единому, легко опознаваемому плану: решетка с правильными углами – в построенном таким образом городе можно легко и быстро ориентироваться, даже если это незнакомый город» [Гришаева, Цурикова 2006: 80-81].

Вспоминается в этой связи, как я, человек не очень легко ориентирующийся в новых городах, с легкостью ориентировалась в таком мегаполисе, как Нью-Йорк. Там, в этом огромном городе, нельзя потеряться: нумерованные улицы-стриты, которые пересекают проспекты-авеню – очень четкая геометрическая планировка. А вот в европейских городах жители США чувствуют себя не вполне комфортно, легко теряются, что связано с совсем иной планировкой городов там. Вот что пишет в этой связи Э. Холл: «Для того чтобы увидеть примеры необычного отношения к пространству, американцам не надо направляться на экзотические острова или в индейские резервации. В Париже американец не перестает удивляться тому, что “рю Сан Онорэ” вдруг превращается в “рю дю Фобур Сан Онорэ”, затем в “авеню де Терне” и, наконец, в “авеню дю Рулэ”. Нам, с детства приученным подходить к перекрестку, чтобы увидеть названия пересекающихся улиц и следить за направлением улиц, не может прийти в голову, что улица, следующая в одном и том же направлении, может менять свое название. Парижанин же, привыкший с детства обращать внимание на другие приметы – здания, памятники, скверы, не находит ничего удивительного в таких метаморфозах. <...> Большое внимание французов к органам чувств проявляется ... даже в том, как они составляют свои географические карты. Эти карты продуманы самым тщательным образом и составлены так, чтобы путник получил самую детальную информацию. Изучение этих карт показывает, что французы используют все органы чувств. На этих картах вы можете увидеть, где вы можете

развернуться, а где вы сможете лицезреть прекрасный вид, где проходит живописный маршрут, где вы сможете подкрепиться, отдохнуть, прогуляться, а где вы сможете замечательно пообедать» [Холл 1997: 292-293, 371]. В связи со сказанным выше приведу пример из личного опыта. Вспоминается, как я, в буквальном смысле этого слова, прошагала через пару американских городов, когда, находясь в американском городе Монтклэйр и желая ознакомиться с ним, решила прогуляться по нему. Чтобы не потеряться в эту свою первую прогулку по городу, я решила идти по главной улице Alexander Street и периодически проверяла себя. И только спустя несколько часов при виде щитов с приветствием “Welcome to Clifton” я поняла, что произошло: мне и в голову не могло прийти, что одна и та же улица может вести из города в город.

Необходимо отметить, что страсть к единообразию характерна и для Японии. Но там она имеет другую природу. Все татами (коврики, плетенные из соломы), лежащие на полу во всех японских домах, все окна и все двери имеют одинаковые размеры для данного района. Когда в Японии публикуют объявления о продаже домов или сдаче их в аренду, их размеры указываются в количестве татами данного района. В Японии обычно даются названия не улицам, а перекресткам. В то же время каждый угол перекрестка имеет обозначение, отличное от других углов. Путь от точки А к точке Б приобретает неясные очертания. Поскольку японцы не имеют привычки использовать определенные маршруты, они выискивают свою цель по мере того, как они передвигаются по Токио. Таксисты часто спрашивают адрес у полицейского не только из-за безымянных улиц, но также по причине того, что дома обозначены номерами в порядке их сооружения [см. Холл 1997: 299-300, 378]. Ср.: «В многослойной Праге нумерация домов – двойная. Синие таблички отсчитывают номера по улице, как повсюду в мире, а цифры на красных табличках хранят нечто забытое и почти уже неведомое. Это архаика, оставшаяся с

тех средневековых времен, когда дома нумеровали порайонно (в Венеции по сей день только такая система). Красные номера, вероятно, в каких-то муниципальных grossбухах значатся, но никому не нужны и в адресе не указываются, однако таблички аккуратно подновляются, смущая непосвященных. Пражанин же спокойно живет в доме с двумя номерами» [Вайль 2010: 286].

Использование пространства в планировке города отражает и характер города, его суть. Так, говоря об имперском характере Вены, отраженном в ее облике, П. Вайль пишет: «Вена – из тех немногих городов мира, облик которых сразу вызывает в умственном воображении понятие “империя”. <...> Не надо даже знать истории – первый взгляд все скажет. Дело и в помпезности архитектуры, и еще больше в промежутках между сооружениями. Как в японской живописи нетронутые плоскости играют столь же важную смысловую роль, как рисунок, оставляя простор фантазии, так и величественные пустоты меж громадными зданиями неизбежно приводят к идее – не жалко. Не жалко пространства!» [Вайль 2010: 121].

Примечательно, что проксемика, в частности, распределение пространства отражает и властно-подчиненные отношения. Так, например, в Германии и США верхние этажи офисов предназначаются обычно для руководящих работников, в то время как в России руководители избегают верхних и вообще крайних этажей и размещают свои офисы на средних этажах здания. Похожая картина наблюдается и во Франции. Это объясняется тем, что власть и контроль в данных культурах обычно исходят из центра [см. “Основы теории коммуникации” 2005: 603]. В Армении руководство вузов располагается, как правило, на верхних этажах, а кабинеты других руководящих армянских работников размещены на средних этажах.

Другим пространственным параметром, по которому культуры отличаются друг от друга, является распределение пространства внутри рабочих кабинетов и офисов. В этом смысле

большие отличия наблюдаются между американцами и французами. В Соединенных Штатах пространство внутри одной комнаты распределяется равномерно. Если в офисе появляется новый сотрудник, то практически все сдвигают свои столы и дают место новичку. Это приводит к тому, что многим приходится изменить свое место, например, отодвинуться от своего любимого окна. Важно подчеркнуть, что сотрудники будут добровольно производить эти перемещения, показывая тем самым, что они признают присутствие нового сотрудника. Пока этого не произошло, руководитель еще не может считать, что новый сотрудник успешно вписался в группу. Если комната достаточно просторна, то американцы будут размещаться вдоль стен, а центральную часть комнаты оставят для общих мероприятий, включая совещания. Центр предназначен для всей группы, и это подчеркивается тем, что на середину комнаты ставят стол, за которым сидят участники совещаний. Если нет стола, то совещания тоже проходят в середине комнаты, куда каждый из сотрудников приносит свой стул. Французы же, напротив, не уступают места новичкам. Они с неохотой выделяют ему маленький письменный стол в темном углу лицом к стене. Эти действия особенно болезненно воспринимаются теми американцами, которые работают во Франции. Так как обычно не предпринимается мер для того, чтобы показать новичку, что он принят всеми членами группы, он чувствует себя очень неуверенно. В середине комнаты во французском учреждении обычно располагается главное лицо, которое следит за всем ходом дела. В этом и проявляется централизованный характер французской системы [см. Холл 1997: 296-297]. Следует добавить также, что о положении, которое человек занимает в обществе, можно судить по тому, где он сидит за столом во время официальных мероприятий. А в Японии, как и в некоторых племенах Африки, близость или удаленность места сидящего от двери указывает на старшинство [см. Адаир 2006: 40].

Отношение к пространству, как к собственности, тоже может резко отличаться в разных культурах. Для иллюстрации этой мысли Э. Холл приводит следующий пример: «Я никогда не забуду, как однажды я ехал по дороге к одному из жителей резервации хопи и вдруг увидел, что один из индейцев начал строительство дома прямо посреди дороги. Я его окликнул: “Пол, зачем ты строишь дом посреди дороги? Кругом полно места по обе стороны от дороги. Если ты перегородишь дорогу, люди пробьют днища у своих машин, объезжая твой дом через камни”. Его ответ был краток: “Я знаю, но у меня есть право”. Действительно, у него было такое право, выданное ему задолго до того, как в этом месте была проложена дорога. Тот факт, что дорога уже в течение нескольких лет была построена и активно использовалась, не имел для него никакого значения. Использование или неиспользование пространства с нашей точки зрения не имели ничего общего с его представлением о собственности.

Еще более запутанные проблемы создавали своеобразные представления о пространстве и собственности у островитян Трука. Для них собственность на землю не имела ничего общего с собственностью на деревья, растущие на этой земле. Один человек мог быть собственником земельного участка, а другой – собственником кокосовых пальм, которые на нем росли. В результате работа по распределению земли на острове безнадежно запутывалась» [Холл 1997: 293-294].

Весьма ценные и интересные рассуждения о пространстве и его восприятии в разных культурах встречаем у Г. Гачева. Автор, во-первых, этимологизируя, объясняет внутреннюю форму слова “*пространство*” в разных языках: «Произнесешь термин “Пространство” на разных языках – и уже множество интуиций заходит вокруг слова, как мошкара. В русском – страна, сторона, отсыл в бок, в ширь-даль, в родимую сторонку, где “мое дело – сторона”, так что мое – это “моя страна”. Латинское *spatium* (откуда и французское *espace* и английское *space*) – от

глагола *spatior* = “шагать” (ср. немецкое *spazieren* = “гулять”). *Spatium* – есть пространство, творимое и меряемое шаганием, т.е. дискретное, рубленое, а не плавное, жидкостное, континуум, как Декартово *extension* = “тянутие”, “вытяжение”. <...> А вот немецкий термин для “пространства” – *Raum* – со значением “пусто”, “чисто”; ср. *Räumen* – убирать (комнату), очищать (улицу от снега), уносить (мусор), отодвигать, устранять; освобождать... Так что германское чувство пространства есть как бы “от-странство”, у-странение, а не рас-про-стран-ение – протяжение – растекание некоей полноты – жидкой среды (как у француза Декарта)» [Гачев 2003: 39].

Г. Гачев, обращаясь к литературным и культурологическим источникам, проводит сопоставительный анализ, который позволяет ему утверждать: «Для русских в Космосе равнины архетипичны: “бесконечный простор” (Гоголь), ширь, даль, ровная гладь, “ветер, ветер да белый снег” (Блок), “разливы рек ее, подобные морям” (Лермонтов), “за далью даль” (Твардовский). Путь-дорога и роль образов движения тут: “Медный всадник” (Пушкин), “Русь-тройка” (Гоголь), “Железный поток” (Серафимович), “Бронепоезд 14-69” (Вс. Иванов), “Броненосец “Потемкин” (Эйзенштейн) и т.п., т.е. в русском языковом сознании, пространство воспринимается как горизонтальное движение (вширь, вдаль), а у болгар образ пространства ассоциируется с круглым, замкнутым космосом. <...> ...в Польше вертикаль важнее горизонтали, и этим ближе к германству. “Дорога в Россию” Мицкевича – ужас, кошмар бесконечности и белизны. <...> У нас Гоголь, кто чуток к тому, чего в Польше нет, по контрасту восславил и Бесконечный простор, и Дорогу (Русь-тройка). <...> В польских образах Пространства и Времени вот что замечаем. Для выражения места в русском языке употребляются наречия “где”, “там”, “здесь”, “нигде”, “езде” и др., а для выражения направления в сторону предмета (с глаголами движения) – “куда”, “туда”, “сюда”, “никуда” и др. В польском языке такого

различия нет. В обоих случаях употребляются одни и те же наречия. Но это значит, что не так важны и проработаны тут в понятии пространственные векторы и страны света, что, напротив, так важно в ориентированном на горизонталь (даль – ширь) мира Русском Космосе. Большая аморфность внешнего Пространства – ибо оно стянуто внутрь, ко мне, при-сут-ствует здесь и теперь, как и во Времени: Прошрое и Будущее стянуто ко мне, в сие существование. И потому оно так пышно и насыщенно цветуще – как Липа! Так ощущается текущая жизнь человека» [Гачев 2003: 29, 236]. Автор замечает также: «Если для русского пространства-времени архетипы – это *берег, порог* и *канун*, причем берег не как *приплытие*, а наоборот, как *отплытие*; порог – не как *приход*, а как *выход* из дома в путь-дорогу (ибо место Абсолюта на Руси – в Дали, и Бог – вдали, а не наверху); и канун: душа русского вечно накануне, в ожидании главного события и разрешения всех мучительных проблем, то в Грузии мы имеем скорее пункт прихода Бытия к своему осуществлению, к цели, свершению. Тут пункт при-бытия, при-сутствия. Тогда как на Руси вечный ток в даль, от-сюда, куда-то. Психокосмос от-бытия. Вечная неудовлетворенность. “Не-присебейность”. А в Грузии – самодостаточность. <...>

Германские ... архетипы: Tiefe (Глубь), Höhe (Высь), Stammbaum (генеалогическое Древо), Haus (Дом) видятся априори в каждом существовании, т. е. вертикальный акцент. То же самое – в Италии, где “комната” – stanza, что значит буквально “стоянка” (ср. французское logement = “лежанка”), а в приветствии ... спрашивают: Come-sta? = “Как стоишь?” Однако здесь обнаруживаются различия уже в вертикальной ориентации. Италия – космос **нисходящей** вертикали, а Германия – **восходящей**. В итальянской архитектуре купол, арка есть небо, опускающееся на землю. В германской кирхе готический шпиль есть усилие земли проткнуть небо, как и Вавилонский столп. В немецком языке характерны восходящие дифтонги: auf, aus, ein, а

в итальянском – нисходящие: *ia* (*mia*), *ua* (*quanto*), *ue* (*questo*). В Италии Галилео Галилей развил в механике теорию “свободного падения тел”» [Гачев 2003: 250, 19].

Человек с детства усваивает пространственные нормы, принятые в его культуре применительно к разным ситуациям и обстоятельствам. При этом, как было показано выше, пространственные характеристики разных типов общения отличаются от культуры к культуре. Незнание этих отличий приводит к межкультурному непониманию, столкновениям и конфликтам, а «преодоление иностранного акцента в отношении к пространству так же важно, а может быть, важнее, чем преодоление акцента в языке» [Холл 1997: 289]. Так, если в странах Ближнего Востока и Южной Европы, как было отмечено, личное пространство относительно небольшое и, как следствие этого, люди на улицах касаются друг друга и даже толкаются, что там является вполне обычным явлением, то североевропейцы и американцы, избегающие очень близкого расстояния и, как следствие, прикосновений, могут не понять толчеи на улицах в каком-нибудь ближневосточном городе или принять за личную обиду случайное прикосновение незнакомца, скажем, в транспорте какого-нибудь южноевропейского города. Или, темпераментные латиноамериканцы общаются обычно в зоне, которая является для них личной, а для североамериканцев – интимной. Поэтому южане часто расценивают северян как холодных и сдержанных собеседников, а те, в свою очередь, считают южан слишком активными и бесцеремонными, а по мере того, как латиноамериканец будет стараться оказаться на расстоянии, привычном для него, у европейца может возникнуть чувство вторжения в его личное пространство. Он немедленно постарается отодвинуться. В ответ латиноамериканец постарается снова приблизиться, что с точки зрения европейца будет воспринято как агрессия [см. “Основы теории коммуникации” 2005: 602; Почепцов 2001: 601].

Ниже – примеры, иллюстрирующие межкультурные неудачи между североамериканцами и латиноамериканцами.

Латиноамериканский дом часто строится вокруг “патио”, то есть внутреннего дворика, который прилегает к улице, но скрыт от посторонних глаз плотной стеной. Эта архитектурная особенность повлияла на отношения между американцами и латиноамериканцами в очень большой степени.

Сотрудники американских миссий, которые прибывали в Латинскую Америку для оказания технической помощи, жаловались, что их “отгораживают от мира” и “держат взаперти”. Другим же было любопытно узнать, что происходит “за этими стенами”.

В Латинской Америке расстояния, которые используются при словесном общении между людьми, гораздо меньше, чем в Соединенных Штатах. Люди не ощущают комфорта в разговоре, пока они не приблизятся друг к другу на такое расстояние, которое в США принято либо при сексуальном контакте, либо перед началом драки. Поэтому, когда они приближаются к представителям США, то последние испытывают неловкость и отодвигаются. В результате этого, латиноамериканцы думают, что североамериканцы демонстрируют им свою холодность, отчужденность и недружелюбие. Жители же США постоянно обвиняют их в том, что они дышат в затылок, дают или плюют им в лицо.

Жители США, которые провели много времени в Латинской Америке, не учитывая этих особенностей местного населения, пытаются забаррикадироваться за столами, а также используют для ограждения себя от латиноамериканцев стулья и столики. Однако латиноамериканец может даже перелезть через эти ограждения, чтобы достичь для себя такого расстояния, с которого ему комфортно вести беседу [см. Холл 1997: 294-295, 305].

Пример межкультурного столкновения между представителями деловых кругов Запада и арабского мира: западные биз-

несмены стремятся вести свои переговоры с глазу на глаз, в конфиденциальной атмосфере, а в арабской культуре в помещении могут присутствовать другие люди, и на просьбу поговорить в иной обстановке араб лишь приблизит к собеседнику свою голову. Естественно, что такие разные представления легко могут привести к конфликту [см. Почепцов 2001: 601]. А вот пример межкультурного столкновения между итальянцами и англичанами: при разговоре с итальянцем англичанин будет непроизвольно отодвигаться от него на удобное для себя расстояние, в то время как собеседник будет непрерывно наступать, тоже стремясь занять удобную позицию. Из-за этого даже мирный, по сути дела, разговор может получить неожиданную окраску, и у наблюдателя этой сценки может создаться впечатление, будто он присутствует при бурном споре, в котором англичанин явно уступает итальянцу. И если, как в этом примере, итальянец стремится приблизиться к англичанину (только потому, что ему просто удобно), то последний может расценить это как стремление к интимности [см. Формановская 1989: 123].

В.Б. Кашкин, говоря о коммуникативных неудачах между бизнесменами и политиками, ссылается на видеокadres, которые при ускоренном воспроизведении показывают, например, как японский бизнесмен или политик отпрыгивает от своего европейского собеседника. «Дело здесь вовсе не в невоспитанности или недоброежелательности. Эти кадры демонстрируют семиотическую несовместимость систем проксемики», – заключает автор [Кашкин 2007: 159]. Известный австралийский исследователь невербальной коммуникации Аллан Пиз описывает, как ему однажды на конференции пришлось наблюдать общение американца с японцем. Японец все время пытался приблизиться к собеседнику, американец постоянно отодвигался, сохраняя привычную дистанцию. Внешне разговор создавал впечатление танца, в котором участники общения медленно передвигались по комнате [см. Горелов, Седов 2005: 133-134].

Вспоминается в этой связи следующий “армяно-американский конфликт”, свидетельницей которого я оказалась. История следующая. Однажды в преподавательскую во время перемены зашла преподавательница английского, которая, как носительница языка, приехала из Америки. В комнате на диване сидела одна из местных преподавательниц английского языка. Когда американка присела на диван ближе к углу, наша преподавательница пододвинулась к ней, желая тем самым показать свое дружелюбие. Американка тут же отодвинулась, увеличив расстояние между собой и коллегой, которая, в свою очередь, снова сократила его. Так продолжалось какое-то время, пока американка, загнанная в угол, не встала с дивана и, с нескрываемым раздражением на лице, не покинула комнату.

Еще примеры. В арабских странах, а также в других странах Средиземноморья мужчины часто ходят по улице, взявшись за руки, что совершенно недопустимо для двух взрослых мужчин в США [см. Фаст 1997: 37]. Арабы часто жалуются на то, что американцы – холодные и безразличные люди. «Именно так расценил пожилой арабский дипломат поведение медицинских сестер в американском госпитале, когда те общались с ним с “профессионального” расстояния. У него создалось впечатление, что на него не обращают внимания, что они не заботятся о нем. Другой араб так прокомментировал американское поведение: “В чем дело? Что, от меня плохо пахнет? Или они меня боятся?”» [Холл 1997: 396].

Э. Холл описывает, как однажды его лекцию посетил известный ученый, который в течение многих лет был послом одного иностранного государства. Он пишет: «Я с ним встречался не раз и всегда поражался его восприимчивости к малейшим деталям поведения, что так важно в общении между людьми. После моей лекции он подошел ко мне, чтобы обсудить ряд вопросов, затронутых мною во время выступления. По мере нашей беседы он увлекся обсуждаемыми нами вопросами. Мы стояли лицом

друг к другу, и по мере того как я говорил, я ощутил, что он стоит слишком близко ко мне, и поэтому я невольно начал отдаляться. К счастью, я вовремя остановился и замер на месте, так как было совершенно очевидно, что ничего в поведении доктора не свидетельствовало об агрессивных намерениях. Однако мой собеседник немного сбился и утратил живость в изложении своих взглядов. На его лице появилось выражение, казалось, говорившее: “Почему он так поступает? Может быть, я что-то сказал такое, что задело его? Может, я говорю на темы, которые не следует затрагивать?”» [Холл 1997: 301]. И завершив следующим примером межкультурного конфликта вследствие разного понимания уединенности в общественном месте в американской и арабской культурах. Характерной особенностью культуры Среднего Востока является толкание и пихание в общественных местах. Такое поведение, однако, объясняется не грубостью и нахальностью арабов (в чем их обвиняют американцы), а ощущением своего тела. Как ни парадоксально, арабы считают американцев и северных европейцев тоже приставучими и нахальными. Э. Холл, видя этот парадокс, стал исследовать эти две точки зрения. Его удивляло, что американцев, которые стоят в стороне и стараются ни до кого не дотрагиваться, арабы считают приставучими. Он попросил арабов объяснить ему этот парадокс, однако никто из опрошенных им людей не мог точно объяснить, какие конкретно черты американского поведения являются причиной таких представлений об американцах. Тем не менее, все соглашались, что среди арабов сформировался именно такой образ американцев. «Отчаявшись получить ясные объяснения, – пишет Э. Холл, – я решил отложить этот вопрос, полагая, что его рассудит время. Ответ пришел совершенно случайно. Как-то ожидая своего приятеля в вестибюле гостиницы в Вашингтоне и желая быть, с одной стороны, на виду, а, с другой стороны, остаться одному, я уселся в кресло, стоявшее в стороне от потока людей. В такой обстановке большинство американцев следует

неписаному правилу, которое соблюдается особенно строго именно из-за того, что оно является неписанным: как только человек останавливается или усаживается в общественном месте, вокруг него раздувается невидимый воздушный шар, защищающий его уединение. Размеры этой невидимой, но признаваемой всеми сферы уединения могут быть различными в зависимости от степени скученности людей, от возраста, пола и значимости положения данного лица, а также от общего характера окружения. Любой, кто входит в эту зону и остается в ней, считается агрессором. <...> Итак, пока я сидел в пустой части вестибюля, ко мне приблизился незнакомец. Он подошел ко мне столь близко, что я легко мог до него дотянуться и даже слышал его дыхание. Кроме того, темная масса его тела закрыла от меня левую часть обозреваемого мною пространства. Если бы вестибюль был переполнен народом, я бы понял его поведение, но в пустой части вестибюля его поведение казалось странным и вызывало во мне чувство неловкости и раздражения. Испытывая внутреннюю неприязнь к незнакомцу, я сделал телодвижение, которое демонстрировало мое раздражение. Однако странным образом мои действия словно послужили поощрением для незнакомца. Вместо того чтобы отодвинуться в сторону, он придвинулся еще ближе. Хотя у меня возникла мысль уйти прочь, я решил не покидать свой пост, подумав: “Чёрт с ним. Почему это я должен уходить отсюда? Я пришел первым, и я не собираюсь сдавать свои позиции этому типу, хотя он и грубиян”. К счастью, вскоре подошла группа людей, к которой присоединился мой мучитель. По их жестам и речи я догадался, что они были арабами. До этого я не мог определить национальность “агрессора” потому, что он молчал и был одет в американский костюм.

Позже я рассказал об этом происшествии моему арабскому коллеге. Прежде всего, его поразили мои рассуждения о “сфере уединения” в общественном месте. Он сказал: “Послушай, но ведь это общественное место”. Я узнал, что, с точки зрения араба

у меня не было никаких прав занимать это место. Ни мое место, ни мое тело не имели никаких гарантий от внешнего вторжения. У арабов не существует такого понятия, как вторжение в общественном месте. Общественное значит общественное» [Холл 1997: 386-388].

Вопросы и задания для обсуждения

1. Каково значение пространственных характеристик в межкультурном общении?
2. Приведите примеры, иллюстрирующие отношение к пространству в армянской культуре.
3. Проведите сопоставительный анализ русских, армянских и английских фразеологизмов с лексемами, обозначающими пространство.
4. Проведите сопоставительный анализ пословиц и поговорок о пространстве в русском, армянском и английском языках.
5. Проанализируйте очерки А. Битова “Простор”, “Контрольная работа”, “У старца”, “Связь времен” из “Уроков Армении”.

3. КОММУНИКАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ В МЕЖКУЛЬТУРНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Процесс общения определяется не только тем, что мы говорим друг другу, но не в меньшей степени (а возможно, и в большей) тем, как мы общаемся, какие коммуникативные стратегии применяем. Как пишет Дж. Адаир, «Авраам Линкольн приобрел известность благодаря своей простой и эффективной речи. У него был врожденный дар к устной и письменной речи, даже несмотря на то, что он не получил хорошего образования. В кембриджской “Истории американской литературы” об Аврааме Линкольне сказано следующее: “К главенствующему положению в партии в 1860 году Линкольна привела не его политика и не его действия, а его манера выразить свои мысли...”»

[Адаир 2006: 45]. Следует подчеркнуть, что особенно важно знание манеры и стилей коммуникации, коммуникативных стратегий в контексте межкультурного общения.

Сравнение и сопоставление разных культур выявляет как сходство, так и значительные различия в плане того, как общаются в разных культурах, каков в них стиль общения, какие коммуникативные стратегии применяются. Это очень важно знать во избежание межкультурных конфликтов. Основываясь на своем многолетнем опыте консультирования американских бизнесменов, которые пытались наладить деловые контакты с представителями стран Азии, Южной Америки и Ближнего Востока, и выявив многочисленные коммуникативные неудачи американцев, считавших, что коммуникация везде проходит одинаково, американский исследователь Э. Холл, один из основателей теории межкультурной коммуникации, разделил все культуры по степени использования в них вербальной составляющей и контекста на два типа: **высококонтекстуальные** и **низкоконтекстуальные**. В низкоконтекстуальных культурах, к которым относятся США и многие европейские страны, большая часть информации передается вербально, с помощью слов, тогда как в высококонтекстуальных культурах (Китай, Япония, арабские страны) огромная часть информации выражается невербально и переносится в контекст [см. Кашкин 2007: 55-56]. Иными словами, есть культуры, в которых большое значение придается контексту, и есть культуры, в которых значение контекста невелико. Культуры различаются в зависимости от того, какое в них придается значение контексту. На Западе старая традиция риторики, ораторского искусства предполагает исключительную важность вербальных сообщений. Эта традиция полностью отражает западный тип мышления – логического, рационального и аналитического. В западных культурах речь воспринимается независимо от контекста разговора, поэтому ее рассматривают отдельно и вне социокультурного контекста. В этих культурах в

процессе коммуникации и говорящий, и слушающий воспринимаются как два самостоятельных субъекта, чьи отношения становятся понятными из их устных сообщений.

Напротив, в восточных и азиатских культурах, где социокультурный контекст имеет огромное значение, высказывания считаются составной частью всего коммуникативного контекста, который включает также личные качества участников общения и характер их межличностных отношений. Таким образом, в этих культурах вербальные высказывания считаются частью коммуникативного процесса, тесно связанного с психологией, этикой, политикой и социальными отношениями.

Жители европейских стран и США, по сравнению с вербальными средствами выражения мыслей в азиатских и восточных культурах, выражаются более прямо и ясно и стараются избегать молчания в процессе общения. Они говорят то, что думают, и думают то, что говорят, поскольку для них социокультурный контекст коммуникации не имеет значения. В этих культурах очень положительно относятся к тем, кто просто и прямо выражает свои мысли и чувства [см. Садохин 2010: 141, 143].

В низкоконтекстуальных культурах принят так называемый инструментальный стиль коммуникации, который ориентирован в первую очередь на говорящего и на цель коммуникации. В основе этого стиля – опора на точную информацию, чтобы достичь поставленных целей общения. Использование этого стиля позволяет человеку утвердить себя в процессе коммуникации, сохранить собственное лицо, а также чувство автономии и независимости от собеседника. Инструментальный стиль общения представлен главным образом в культурах, которые характеризуются высокой степенью индивидуализма. Так, в европейских культурах и в США люди стремятся выразить себя посредством вербального общения, через разговорную речь показать и утвердить свое индивидуальное Я. Этот стиль общения распространен

особенно широко в Дании, Швеции, Нидерландах [см. Садохин 2010: 148-149].

Разная степень значимости контекста варьируется в следующей последовательности (от меньшей значимости контекста к большей, от большей к меньшей значимости слов): швейцарские немцы, немцы, скандинавы, американцы, французы, англичане, итальянцы, испанцы, греки, арабы, южные европейцы [см. Кашкин 2007: 56]. Следует подчеркнуть, что различия в коммуникативном поведении носителей двух типов культур являются очень большими, и в процессе межкультурной коммуникации они представляют собой один из самых серьезных и трудно преодолимых барьеров.

Рассмотрим это более подробно. Прежде всего нужно отметить, что допустимая тематика разговора варьируется в разных культурах и является национально специфичной. Так, в Египте не задают вопросов про религию, а также про отношения между мужчинами и их женами; кроме этого, там нельзя хвалить одежду своих партнеров по коммуникации, так как согласно требованиям их культуры, они должны подарить то, что понравилось говорящему. В Англии излюбленной темой беседы является погода и футбол; в Швеции принято вести разговор о музыке, машинах, товарах экспорта и о детях; в Италии не следует подробно рассказывать деловому партнеру о целях своей командировки; в некоторых культурах нельзя спрашивать, как зовут человека, сколько ему лет, сколько он зарабатывает, нельзя задавать вопросов о политических пристрастиях; в Иране недопустимы комплименты по поводу внешности жены собеседника; на Ближнем Востоке неприличным является вопрос о жене собеседника и т.д. [см. Гришаева, Цурикова 2006: 180; Тер-Минасова 2008б: 175].

Рассмотрим теперь более подробно, о чем и как говорят в Англии. Выше было отмечено, что в “Стране туманного Альбиона” любят обсуждать погоду. Не случайно героиня пьесы Бернарда Шоу “Пигмалион” Элиза Дулитл работает над своим

произношением, многократно произнося фразу именно о погоде: *Сегодня прекрасный день!* Ведь именно эта фраза постоянно звучит в высшем свете, куда она должна попасть. Вот как описывает общение в Англии, основываясь на собственных наблюдениях, А.В. Павловская: «В пабах общаются... Общаются по-разному: обсуждая местные сплетни (простите, новости; сплетничать считается дурным тоном), или читая одну на всех газету, причем нередко старую, поскольку тут важна не свежая информация, а повод поговорить; или играя в разные, по представлению неангличан, детские, игры, например, кидая дротики в доску ... или просто сидя в углу со стаканом и наблюдая жизнь. Способов общения много, и каждый по-своему интересен. <...> Еще больше внимания уделяется разговору во время чаепития. Здесь законы и правила так же незыблемы, как и в вопросах сервировки. Беседа – ключевая составляющая английской “чайной церемонии”, и ее никак нельзя было пускать на самотек. Особые рекомендации даются хозяйкам на те случаи, если, не дай бог, беседа пойдет в ненужном, слишком легкомысленном направлении. Интересно, что один из авторов книги об этикете рекомендует даже составить своеобразные “меню для беседы” и разложить их около тарелок гостей. Это позволит поддержать правильный разговор в случае затянувшейся паузы. Сегодня все это кажется смешным и наивным, но главное – за этим скрывается важнейшая функция чая как части общественной жизни, непременной составляющей общения. Как и в японской церемонии, это прежде всего способ социализации англичан, знак уважения, участия, расположения» [Павловская 2005: 175, 200]. Автор дает и практический совет, правда, не без доли юмора: «Если вы хотите, чтобы вас поняли, во-первых, наберите каши в рот и ни в коем случае не выговаривайте четко звуков – сделаем вид, что это шутка, хотя именно такое впечатление часто возникает при первом общении с англичанами. Побольше используйте мимику

и жесты, в Англии, это правда, не принято, но зато может помочь вам найти дорогу или, подобно Фигаро и Левше, пообедать.

А главное, расслабьтесь, не волнуйтесь, не бойтесь сделать ошибку: англичане очень снисходительны к иностранцам и будут стараться понять вас в любом случае, а если им это вдруг удастся, непременно удивятся, какой хороший у вас английский. В соответствии со своими представлениями о приличии они будут слушать вас с серьезным внимательным видом, и только по ответной реплике вы догадаетесь, что вешали впустую, смысл сказанного вами так и не дошел до слушателя. В этом случае вам надо отвечать тем же, даже если вы, в свою очередь, ничего не поняли из сказанного собеседником. В конце вечера у вас обоих будет твердое ощущение, что вы пообщались с умным воспитанным человеком» [Павловская 2005: 84-85]. Главное – это то, что вежливые англичане готовы поддерживать разговор. А признаком невежливости в Англии является, к примеру, начинать разговор с незнакомыми людьми, едущими в поезде.

Вежливые англичане в своей речи постоянно используют слова *пожалуйста* и *спасибо*. Важнейшей характеристикой английского стиля коммуникации является сдержанность (как говорил Генрих Гейне, “молчание – английский способ беседовать”) и некатегоричность. Это проявляется, в частности, в том, что у англичан не принято критиковать, задавать личные вопросы, давать непрошенные советы, делать замечания в резкой форме. Любое замечание они облекают в форму просьбы. Например, учитель в классе, обращаясь к ученикам, мешающим ему, может сказать: *Вы бы не перестали, пожалуйста, шуметь?* вместо привычного у нас: *Перестаньте шуметь!*

Т.В. Ларина, исследовав доминантные черты английского вербального коммуникативного поведения, отмечает, что “коммуникативная неимпозитивность”, «под которой мы понимаем недопустимость оказания прямого воздействия на адресата, соблюдение его коммуникативной неприкосновенности, форми-

руется в результате использования стратегий негативной вежливости, нацеленных на социальное дистанцирование, на соблюдение интерперсональных границ между собеседниками, на уважение личной автономии окружающих, на смягчение воздействия на адресата (*don't impose* – одна из важнейших коммуникативных установок)» [Ларина 2007: 72.] В связи с принятой в английской лингвокультуре манерой сдержанного общения, тактикой “недооценки” (термин С.Г. Тер-Минасовой), приведем следующий пример: «У англичан нет души; ее заменяют сдержанные высказывания (букв. недооценки). Если молодой человек с континента хочет признаться девушке в любви, он встает на колени и говорит ей, что она самое милое, обаятельное и восхитительное существо на свете, что в ней есть нечто, нечто особенное и неповторимое, чем обладают лишь несколько сотен тысяч других женщин, и что он больше не может ни минуты прожить без нее. Часто для того, чтобы придать больше выразительности высказыванию, он пускает себе пулю в лоб. Это обычное, заурядное признание в любви в более темпераментных континентальных странах. В Англии молодой человек потреплет свою ненаглядную по плечу и скажет: “Знаешь, я против тебя ничего не имею”. А если он с ума сходит от страсти, то добавит: “Ты мне даже очень нравишься”. Если он хочет жениться на девушке, он скажет: “Ну, ты пойдешь?..” А если делает непристойное предложение: “Ну, а как насчет...”» [Тер-Минасова 2008а: 183].

В ситуации же, когда русский скажет, например: *Я умираю от боли, у меня невыносимо болит голова*, англичанин может сказать: *Я себя чувствую слегка не в форме*.

Англичане, избегающие категоричности в любом ее проявлении, очень щепетильны при выборе слов и их употреблении. Одно и то же слово, на первый взгляд, нейтральное, по-разному используется британцами и не-британцами. С.Г. Тер-Минасова описывает следующий межкультурный конфликт в связи с использованием слова *конечно*: «Это очень коварное “слово-

ловушка”. Перевод на русский язык *конечно* правилен в отношении языка, но не в плане реального культурного речеупотребления. Дело в том, что *конечно* по-русски звучит нейтрально или дружески. *Ты мне поможешь? Конечно! Ты знаешь эту тему? Конечно!*

В английской речи *of course* имеет негативные оттенки вызова, упрека, порицания. *Did you know this? – Of course. Ты знал об этом? – Разумеется/Конечно.* В ответе есть некоторый вызов: либо “*все это знают, кроме тебя*”, либо “*знал, но тебе не хотел говорить*”. *Of course* звучит резко, к а т е г о р и ч н о, имеет оттенки “ты что, не понимаешь?”, “наконец до тебя дошло” и т.п.

Я была свидетельницей неприятного инцидента, вызванного употреблением *of course*. В юности, студенткой, я работала летом на переводческой практике в бюро молодежного международного туризма “Спутник”. Первая группа студентов из Великобритании была очень большая – 52 человека, и я работала в паре с молодым человеком, студентом другого вуза, которого звали Николай. Его английский был гораздо лучше моего, и я старалась держаться в тени, когда мы были вместе. Он чувствовал себя очень уверенно (может быть, и поэтому тоже – на моем скромном фоне). Через несколько дней юные британцы стали избегать его, затем – еще хуже – корчить недовольные гримасы и просить меня им переводить. Николай, разумеется, был расстроен, хотя продолжал внешне держаться уверенно и старался не показывать своего огорчения. В конце концов, я решила спросить у одного из наших “клиентов”, в чем дело. Ответ меня ошеломил: “Он говорит *of course* на все наши вопросы”. Оказалось, что, когда кто-то из них спросил во время экскурсии по Москве, указывая на памятник, “Это Пушкин?”, Николай ответил: *Of course!* В английской культуре речевого общения ... это подразумевало: “Что же вы, такие дураки, такую простую вещь не знаете?” Ну, может быть, чуть вежливее, без “дураков”, но смысл был именно такой. А. Пушкина знают на Западе мало, очень понаслышке, поэтому,

чтобы опознать его в памятнике по внешнему виду, нужна была эрудиция, и ответ *of course* удивил и обидел» [Тер-Минасова 2008б: 172].

Английская манера речевого общения, **категорически не допускающая категоричности** (вот и получился пример небританского стиля изложения), не приемлет по указанной причине инструкций, объявлений и рекламы в форме императива, что резко контрастирует с соответствующими текстами в русской культуре: «Мы привыкли к императивам настолько, что не осознаем: наши родные общественные приказы *Не курить!*, *Не сорить!*, *По газонам не ходить!* используют инфинитив – самую грубую форму повелительного наклонения, нормативную только для обращения к солдатам или собакам: *Лежать!*, *Стоять!*» [Тер-Минасова 2008б: 173]. Сравните в свете сказанного также следующие британские и американские объявления: *No dogs allowed* (*Собакам вход запрещен*) – американское и *We regret that in the interest of hygiene dogs are not allowed* (*Мы сожалеем, что в интересах гигиены собакам вход запрещен*) – британское. Или: *Please keep hands off door* (*Уберите руки от двери, пожалуйста*) – американское и *Obstructing the door causes delay and can be dangerous* (*Прислонение к двери может привести к задержке и быть опасным*) – британское. А вот еще пример того, насколько разные коммуникативные стратегии применяют говорящие на одном и том же – английском – языке британцы и американцы. В статье “How to Complain” (“Как жаловаться”), опубликованной в газете “The Guardian Weekend” (1999 г. 14 августа), автор пишет: «Есть две манеры жаловаться: американская – “Дайте мне сейчас же точно то, что я желаю, а не то я затаскаю вас по судам до потери пульса” и британская: “Извините, это, по-видимому, была моя вина”».

Английский язык избегает помпезности, пылкого проявления чувств. Как образно выразился Даглиш, «английский язык предпочитает негромко свистнуть в темноте там, где русский язык

громко кричит при свете дня...». Такой же “конфликт менталитетов” – в английском объявлении, встречающем иностранных гостей в багажном отделении Пекинского аэропорта: “*We are proud and delighted to be of any service to you!* [Мы гордимся и наслаждаемся возможностью служить вам!]”. Контраст между реальной услугой – выдачей багажа – и стилистически завышенным словесным выражением – *proud and delighted!* – стал особенно ясен из-за западного – английского языка, которому не свойственна восточная пылкость выражения чувств» [Тер-Минасова 2008а: 206].

Категоричность коммуникативных стратегий русских (особенно, в сравнении с британцами и азиатами) ярко проявляется, как уже указывалось, в обильном использовании императива (повелительного наклонения глагола). Так, передача “Давай поженимся”, которая идет по одному из российских телеканалов, всегда завершается одной и той же фразой, которая звучит из уст милой телеведущей-актрисы: *Выражайте симпатию нашим героям!* Каждый раз, слушая эту фразу, у меня возникает мысль о том, что нельзя заставлять *выражать симпатию*, ощущается сильное давление на потенциальных женихов и невест (при благом намерении). В советском фильме “Девушка без адреса” героиня Ольги Аросевой, обращаясь к своему собеседнику, нежным голосом говорит: *Вы идите, идите направо, потом идите налево...* Как-то не вяжутся нежный голос, мягкая интонация с повелительной формой глагола. Но это – русские, они привыкли не вникать в смысл глагола, отягощенный повелительными нотками. А вот для английской журналистки, не знающей особенностей русского языка и культуры, этот факт послужил поводом для серьезного межкультурного конфликта. История следующая. По окончании своего делового визита в Москву, она дает довольно пространное интервью газете “Литературная газета”, где рассказывает о результатах своего визита, очень эффективного, судя по ее рассказу. Как водится, в конце интер-

вью ее спрашивают об общих впечатлениях, полученных от посещения столицы. И неожиданно, на фоне весьма благоприятной картины, которая была вырисована ею же, она заявила, что осталась очень разочарована грубостью русских. Оказывается, в один из свободных дней она решила прогуляться по Красной площади, посмотреть Храм Василия Блаженного. Выйдя из гостиницы “Россия”, где она проживала (сейчас гостиницы уже нет), журналистка спросила первого же встречного, как пройти туда. В ответ она услышала на английском языке! (английский язык в описываемые времена – в конце семидесятых годов – не был столь распространен в России, как сейчас, и этот факт уже сам по себе мог вызвать приятное удивление, хотя журналистка, говорившая только по-английски, судя по всему, не обратила на него внимания) фразу, произнесенную очень любезно и вежливо (последнее тоже было нетипичным для тогдашней России явлением) и звучащую приблизительно так: *You must go right, then you must turn left и т.д.* (*Вы должны пойти направо, затем должны повернуть налево*). Фраза эта, нормальная с точки зрения русского языка, ввергла англичанку в культурный шок: использование модального глагола *must*, несмотря на общий любезно-вежливый тон говорящего, вызвало ощущение категоричного приказа.

Следует добавить также, что «при передаче отрицательных оценок в английской речи имеется тенденция прибегать к разного рода смягчающим выражениям (по всей видимости, это делается с целью не нарушить общественную гармонию), а при выражении положительной оценки некоторых, как правило, обыкновенных вещей (но все же не для поощрения серьезных моральных добродетелей) охотно прибегают к гиперболе (по-видимому, ради той же самой социальной гармонии). Ср. *Восхитительное платье!*, *Какие великолепные розы!*, *Эта кастрюля роскошная!*... Русская же речь отдает предпочтение гиперболам для выражения любых оценок, как положительных, так и отрицательных, и, в частности, моральных. Такая любовь к категорическим моральным сужде-

ниям, конечно же, является отголоском моральной и эмоциональной ориентации русской души» [Вежбицкая 1997: 84]. Наконец, разница в коммуникативных стратегиях, принятых в русской и англоязычных культурах, заключается в том, что если в русской культуре самым важным является искренность говорящего, то в англоязычных самой важной признается личная ответственность говорящего за то, что он сообщает своим высказыванием.

Остановимся теперь более подробно на стиле общения, на коммуникативных стратегиях, типичных для азиатских стран. В Японии, в частности, многословие расценивается не как болтливость, а является свидетельством коммуникабельности человека, вежливого к нему отношения. В Китае заговаривают с незнакомыми людьми в поезде, что является проявлением к ним внимания и уважения. Показательно следующее наблюдение писательницы Л. Васильевой: «Показывая, даже рассказывая о себе, китайцы умудряются говорить более всего с вами о вас, нежели о самих себе, как бы отступая в тень, тушуясь весьма деликатно. Но пусть вас это поведение не обманет. Китаец при этом очень внимательно смотрит, насколько и вы деликатны, умея все же настоять на своем интересе к нему» [“Неприснившийся Китай”].

Как справедливо отмечает Н.И. Формановская, «в Японии даже деловой разговор должен предваряться ничего не значащим, как бы пустым разговором о погоде, здоровье и т.д. Это установка на контакт, принятое проявление внимания к собеседнику. ...А деловое письмо должно начинаться примерно так: *Сейчас дуют сильные ветры, но мы надеемся, что плохая погода не влияет на Ваше здоровье и не мешает нашим деловым контактам...* – а уж после этого идет сама суть делового письма» [Формановская 1989: 20, 55].

Стиль деловых писем и в целом дискурса представителей азиатских культур является с точки зрения других культур высокопарным, излишне цветистым, туманным. Вот пример китай-

ского делового письма, в котором содержится отказ (но в какой форме!) напечатать рукопись:

Преславный брат солнца и луны!

Раб твой распростерт у твоих ног. Я целую землю перед тобой и молю разрешить мне жить и говорить. Твоя уважаемая рукопись удостоила нас своего просвещенного лицезрения, и мы с восторгом прочли ее. Клянусь останками моих предков, я никогда не читал ничего столь возвышенного. Со страхом и трепетом отсылаю ее назад. Если бы я дерзнул напечатать это сокровище, то президент повелел бы, чтобы оно навсегда служило образцом и чтобы я никогда не смел печатать ничего, что бы было ниже его. При моей литературной опытности я знаю, что такие перлы попадаются раз в десять тысяч лет, и поэтому я возвращаю его тебе. Молю тебя: прости меня. Склоняюсь к твоим ногам.

Слуга твоего слуги, редактор (подпись) [пример взят из Маслова 2008: 50].

Ниже – примеры деловых писем представителей стран Азии, позаимствованные у Д.Б. Гудкова [2009: 74]: Студенты МГУ из Кореи обратились к ректору университета с просьбой снизить плату за обучение, поскольку в связи с тяжелым финансовым кризисом у себя на родине они не могут заплатить нужную сумму в срок. Послание ректору заканчивалось следующими словами: *Надеемся, что Вы позволите нам закончить образование и не лишите нас груди матери, которая нас кормит.*

Автором другого официального письма является аспирант из Китая. Он в течение целого семестра не посещал занятий по русскому языку и не был допущен к сдаче экзамена. В своей объяснительной записке руководителю сектора аспирантов и магистрантов он пишет:

Уважаемый начальник! Здравствуйте! Наступила зима и ударили морозы. До сих пор не был на уроке. Я хочу просить у вас прощения за все свои грехи. В свое оправдание могу только сказать, что у меня плохо со здоровьем. Мне не хотелось бы говорить об

этом, но поясница подвернулась. Днем работа – вечером отдых. Дядя-врач, он ухаживал за мной часто. У меня не большое горе. Дела идут как будто неплохо, сейчас самочувствие сносное. Боюсь, что я был невнимателен к Вам. Извините! Надеюсь, что описал все. С приветом. Подпись.

Нельзя не согласиться с Д.Б. Гудковым в том, что «последний пример характерен тем, что при весьма незначительном количестве собственно “языкового брака” автор письма нарушил, вероятно, максимально возможное количество речевых стереотипов, характерных для официального объяснения и для социального взаимодействия “преподаватель – студент” вообще. Именно поэтому данная записка производит комический эффект» [Гудкова 2009: 74].

Известный японист Е.В. Маевский в связи с разграничением и противопоставлением рукописного и печатного текстов в японской культуре (рукописное – это традиционное, живое, мягкое, человеческое, а печатное – новационное, мертвое, жесткое, механистичное), пишет: «С одной стороны, в современной Японии, как и во всякой развитой стране в наше время, с печатными текстами приходится иметь дело гораздо чаще, чем с текстами, исполненными от руки... В этом смысле печать как бы важнее. Но, с другой стороны, рукопись относится к печати как ходьба к езде: она фундаментальнее. В Японии это понимают очень хорошо. Мы сказали бы, что в этой стране рукопись сакральна, печать профанна. Поздравительные письма, дарственные надписи, votивные таблички в храмах – все это исполняется только от руки. Если письмо носит не деловой, а ритуальный характер, его не следует печатать – скажем, на компьютере. <...> Печатные начертания воспринимаются, по-видимому, как знак мира поверхностного, быстро меняющегося, полного улыбок, но также и стрессов, рукописные – как знак мира глубинного, устойчивого, спокойного» [Маевский 2006: 148-149].

В разных культурах существуют разные способы обмена информацией, разрешения конфликтов. Так, японцы и китайцы принимают решения довольно долго. Как отмечает А.П. Садохин, одним из главных условий делового сотрудничества в Японии являются переговоры при решении различных сложных вопросов (на основе устной договоренности сторон). Американцы же не могут себе представить, как можно сесть за стол и спокойно разговаривать с партнером, не выполняющим своих обязательств. Наблюдаются существенные культурные различия в методах разрешения конфликта между китайскими и британскими менеджерами. Если китайцы предпочитают более пассивные стили поведения типа “компромисс” или “уступчивость”, то британцам более свойственны активные стили типа “сотрудничество” или “соревнование”. Стиль поведения китайцев объясняется их стремлением к гармонии и “сохранению лица”. На официальных переговорах с китайской стороной надо быть готовым к тому, что будут созданы ситуации, когда партнер должен “первым открыть карты”, т.е. первым высказать свою точку зрения, первым сделать предложения. Если переговоры проводятся на китайской территории (а китайцы предпочитают проводить переговоры у себя дома), то китайская сторона ссылается на то, что, по их традициям, “гость говорит первым”. Поэтому попытки получить первичную информацию от китайских партнеров нередко оказываются безрезультатными [см. Садохин 2010: 203, 143].

Поскольку для азиатских народов, в частности, для японцев характерна скрытность, то они не сразу раскрываются перед своим собеседником. Это, в свою очередь, обуславливает и соответствующий выбор темы для разговора. Японцы предпочитают начинать общение с обсуждения телепередач, книг, с разговоров о работе и политике. Они очень отрицательно относятся к тому, чтобы начинать разговор с обсуждения личных проблем. Доверие к собеседнику у японцев возникает после многочисленных

встреч, разговоров, после длительного пребывания где-нибудь вместе. Весь этот процесс длится значительно дольше, чем на Западе. Японец будет обсуждать с собеседником свои личные проблемы только после длительного срока общения с ним, во время которого убедится в возможности доверять ему [см. Пронников, Ладанов 1985: 218-219].

Важнейшими чертами в коммуникации представителей азиатских культур являются сдержанность и двусмысленность. Вот что об этом пишет А.П. Садохин: «Осторожное отношение к словам в азиатских культурах, например, проявляется в том, что азиаты в любой ситуации, если это возможно, стараются всегда быть как можно сдержаннее в своих отрицательных или однозначных высказываниях. Азиатов больше интересует эмоциональная сторона взаимодействия в целом, чем значения определенных слов и выражений. Учтивость (вежливость) у них часто бывает важнее правдивости, что согласуется с тем, какое значение придается ими поддержанию социальной гармонии как основной функции речи. Это обстоятельство заставляет азиатов любезно отвечать согласием, тогда как на самом деле действительный ответ может быть неприятен собеседнику. Сами структуры некоторых азиатских языков (китайского, японского, корейского) порождают двусмысленность: например, в японском языке глаголы ставятся в конец предложения, поэтому понять сказанное можно лишь дослушав предложение до конца. В отмеченных языках можно часами говорить, не высказывая своего мнения четко и ясно. Даже в обычном разговоре японец может сказать *hai* (“да”), хотя это совсем не обязательно подразумевает согласие.

Азиатское понимание ограниченных возможностей языка заставляет представителей азиатских культур больше внимания уделять строгим манерам и этикету. Они прекрасно знают, что произносимые слова и реальные их смыслы могут означать совершенно различные вещи. Осторожное отношение к слову в

азиатских культурах проявляется в том, что азиаты в любой ситуации стараются быть как можно сдержаннее в своих отрицательных и утвердительных высказываниях. Для них учтивость часто важнее правдивости. Именно поэтому для японца почти невозможно прямо сказать “нет” собеседнику» [Садохин 2010: 142].

Избегание прямого *да* и *нет* японцами часто вводит в заблуждение их западных партнеров по бизнесу. Японцы избегают употреблять *да* даже в однозначных для них и для их партнеров по коммуникации ситуациях. В качестве иллюстрации приведем следующую историю, которая произошла в Японии с одним армянином. Покупая в одном из крупнейших магазинов техники в Токио фотоаппарат для своей дочери, он у кассы, в ожидании своей очереди расплатиться, обратился к сопровождающему его молодому японцу со словами: *Хороший фотоаппарат, не правда ли?* (общались они на английском). Это высказывание имело целью лишь заполнение длительного молчания светской беседой: говорящий сам прекрасно знал, что фотоаппарат очень хороший (иначе и быть не могло в этой стране техники, тем более в данном магазине и особенно с учетом цены на товар). Из двух возможных ответов на предложение, выраженное в форме дизъюнктивного вопроса, – *Да* и *Нет* – однозначно предполагалось услышать единственно возможный в данной ситуации ответ: *Да*. Каково же было изумление армянина, когда он услышал: *Возможно – да, возможно – нет*. Прозвучал типично японский ответ – размытый, двусмысленный и дающий возможность собеседнику самому дойти до сути.

Япония вообще страна, говорящая подтекстами, намеками, недомолвками, поэтому помимо всем известного названия “Страна Восходящего Солнца”, она имеет и другое название, отражающее менталитет и коммуникативные особенности японцев: “Страна неповышающего голоса”. Во всем, что говорят японцы, есть некоторая доля неопределенности, что напоминает японскую

пословицу: *“Все, что хочешь сказать сегодня, лучше сказать завтра”*.

В связи с неопределенностью, туманностью речи японцев сошлемся на новеллу современного японского писателя Такеси Кайко “Награда солдату”. В ней один из героев, японец, объясняет иностранцу, что самое сложное – это умение сочетать понятное и непонятное в тексте. *У нас чем сложнее, чем туманнее пишет человек, тем его больше уважают. Нельзя выразиться абсолютно ясно.* И далее он объясняет, что когда человек выражает свои мысли четко и ясно, его могут прижать к стене, загнать в угол, а если выражаются неясно, туманно, всегда можно оправдаться и сказать, что говорящего неправильно поняли, что он имел в виду совсем другое. И такой способ выражения мыслей японец считает искусством. Недосказанность, туманность речи японцы, действительно, подняли до уровня искусства. В связи с тем, что у японцев принято говорить двусмысленно, заполнять речь молчанием, использовать разные оттенки выражения правды и лжи, в качестве иллюстрации сошлемся и на книгу Боба Данхема “Искусство быть японцем”, в которой утверждается, что если на Западе либо говорят правду, либо лгут, то японцы практически никогда не лгут; однако у них никогда в мыслях не бывает сказать правду. Справедливо объясняя недоговаривание, двусмысленность речи японцев тем, что японец всегда оставляет место для отступления, Г.А. Брутян в своей книге о Японии приводит следующий пример для иллюстрации сказанного. Однажды он со своим японским коллегой осматривал храм. Заметив буддийских священников, он поинтересовался, где те обитают: в храме или в своих домах. На что японский профессор ответил, что, возможно, они живут в храме, а возможно – в своих домах. Такой ответ не удовлетворил автора, который попросил японца уточнить ситуацию. Тот подошел к одному из монахов и задал вопрос непосредственно ему. Получив ответ, он сообщил, что монахи живут в храме. Автор был, наконец, удовлетворен тем,

что получил однозначный ответ. Однако японский профессор, видимо, остался недоволен своим ответом, так как через какое-то время добавил: *Но, возможно, они живут и в своих домах* [Fpnlujsh 1987: 44-45].

Для иллюстрации специфической манеры выражать мысли приведем следующие примеры из замечательной книги о Японии Вс. Овчинникова “Ветка сакуры”. Однажды русский журналист спрашивает переводчика, звонили ли ему. Услышав утвердительный ответ, он спросил: *Кто звонил?* В ответ он услышал: *Никто*. Журналист приводит и такой пример. Если японец отказывается от второй чашки чая, он никогда не говорит: *Нет, спасибо*. Вместо этого он говорит: *Я и без этого чувствую себя замечательно*.

Б. Рудофский в книге “Мир кимоно” справедливо замечает, что японский язык дает возможность разной интерпретации сказанного, что японцам не нравятся иностранцы, которые требуют от них объяснения и уточнения всего сказанного и которые хотят раскрыть суть сказанного; японцы же не реагируют болезненно, если мысли не выражены полностью. А по мнению Вс. Овчинникова, ясное, прямое и, тем более, прямолинейное выражение мыслей несовместимо с представлениями японцев о вежливости. Японцы сознательно затуманивают смысл сказанного, допускают оговорки, открывая тем самым возможности для позитивных интерпретаций услышанного. Они больше намекают, чем утверждают, и это делает их речь, как и искусство, полной подтекстов. Среди японских артистов принято говорить: *Если хочешь выразить свои чувства полностью, раскрой себя на восемь десятых*. Одно из понятий японцев о красоте называется “луген”, и оно означает мастерство намека или подтекста, удовольствие от невысказанного полностью.

Японцы умеют скрывать свои чувства. Более того, они могут думать и чувствовать одно, но говорить обратное, в чем сами же иногда и признаются. Сказанное замечательным образом ил-

люстрирует рассказ известного японского писателя Кендзабуро Оэ “Лесной отшельник ядерного века”, в котором описываются жители одной японской долины, обладающие удивительным свойством выражать чувства, полностью противоположные тем, которые реально испытывают. Та же идея в несколько иной форме выражена в рассказе современного писателя Харуо Умедзаки “Дым”, в котором герой, вопреки всем нормам и ожиданиям, как-то сказал именно то, что хотел сказать.

По меткому замечанию Г.А. Брутяна, во многих культурах речь является продолжением молчания: люди молчат, а затем раскрываются и начинают говорить. И тогда можно понять, о чем они думают, когда молчат. У японцев наблюдается обратное. Точнее, они любят молчать не только перед тем, как начинают говорить, но и после того, как что-то скажут, а иногда и молчат вместо разговора. Молчание у японцев достигло уровня искусства. Нельзя сказать, что тайну молчания не разгадали другие народы. На автопортрете итальянского художника XVII века Сальватора Розы написано по-латински: “Либо молчи, либо говори то, что лучше молчания”. Философское переосмысление этой мысли в афористической форме встречается у крупнейшего философа XX века Людвиг Витгенштейна: “О чем невозможно говорить, о том надо молчать”. Японцы очень хорошо поняли тайну молчания. Вс. Овчинников замечает, что японцам удается понимать друг друга без слов. И, как пишет Б. Рудофский, не удивительно, что у японцев высшей формой коммуникации является молчание [см. Фрэнцш 1987: 42-46, 48-50, 57, 87-88].

Для языкового мышления японцев характерно то, что в японском языке часто не выражена в эксплицитной форме не только связь между субъектом и предикатом суждения, но и сам субъект не выражен. Японцы предпочитают употреблять в своей речи незаметные переходы, слова с широким значением, неконкретизированные выражения. По этой причине они избегают употребления союзов, а если и употребляют их, то, как правило, –

это союзы с недифференцированным значением, с широкой семантикой, в которых стерта разница между конкретными значениями и их оттенками. Поэтому наибольшее распространение в японском языке имеет союз “и”. В доказательство сказанного Г.А. Брутян рассказывает о тестах, проведенных в японских университетах. Большой группе японских студентов были розданы листки, на которых на английском языке были написаны предложения типа “Идет дождь, и я остался дома”, “Идет дождь, поэтому я остался дома”, “Идет дождь, но я остался дома”, “Идет дождь, а я остался дома” и т.д. Их надо было перевести на японский (заметим, что данные студенты достаточно хорошо владели английским). После того, как предложения были переведены на японский, выяснилось, что практически во всех переводах разные союзы с конкретным значением были переведены с помощью союза “и” с очень абстрактной и широкой семантикой [см. Ершуншв, 1987: 162-164].

Описание вербального поведения японцев и их коммуникативных стратегий было дано выше в самом общем виде. Поскольку японская манера общения является непонятной для представителей многих культур, в частности, западных, и очень часто приводит к межкультурным конфликтам, считаем целесообразным более подробно остановиться на особенностях вербального взаимодействия, тактиках и стратегиях коммуникации, принятых в японском обществе. Как отмечают авторы книги “Японцы”, во время устного общения с иностранцами японцы часто испытывают дискомфорт, робость и смущение. По этой причине иностранцы считают японцев скрытными, пассивными и не обладающими даром слова. Но соответствует ли это действительности? Если понаблюдать за тем, как японцы слушают своего собеседника, как они обдумывают ответы на поставленные вопросы, как ведут полемику, то можно будет заметить, что они не считают достоинством наступательный стиль общения; японцы не считают добродетелью многословие. Нормой их

поведения является, как указывалось выше, сдержанность. С раннего детства японских детей учат немногословности, учат не прерывать говорящего. Японцы озабочены своей репутацией, сохранением лица, и по этой причине избегают всего того, что может поставить их в неловкое положение.

В 1976 году в Японии был проведен опрос, из которого выяснилось, что по мнению 76-и процентов опрошенных, у немногословного, молчаливого человека больше шансов добиться успехов в делах, чем у многословного. Из общего количества опрошенных женщин свыше 65-и процентов высказалось в пользу молчаливого кандидата для брака. Многие японцы, которые считают себя многословными, красноречивыми, предпочли бы быть молчаливыми.

Неоднократно отмечалось, что японцы отводят большое место подтексту сказанного; большая часть их мыслей (девять десятых) выражена не в тексте, не эксплицитно, а в подтексте, в разных его формах и видах. Сам строй японского языка таков, что дает большие возможности изменить смысл всего сказанного с помощью одного только заключительного слова. И это приводит к избытию неконкретных, неточных слов и выражений и, в итоге, к неопределенности. Помимо этого, в речи японцев проявляется их социальный статус: подчинение или, наоборот, превосходство по отношению к собеседнику. Это достигается с помощью специальных приставок, суффиксов, особых слов. Некоторые существительные, местоимения, глаголы используются только по отношению к нижестоящим, другие – к вышестоящим, третьи – по отношению к равным по статусу. Так, раньше местоимение I лица единственного числа имел право употреблять только император.

Изобилие синонимов в разговорной речи дает японцам возможность в очень тактичной форме говорить о деликатных темах. Японцам непонятна прямолинейная манера разговора представителей западных культур, их стремление поставить все точки над

“и”, что кажется японцам грубостью. Японцы избегают острых углов при разговоре, стараются их сгладить. Они сторонники того, чтобы во время дискуссии все точки зрения были бы высказаны; для них важно разнообразие подходов и мнений относительно дискутируемой проблемы, что дает возможность увидеть саму проблему в широком контексте и заглянуть в ее суть. Говорят, что такому ведению разговора они учатся благодаря игре “го”.

Выше уже отмечалось, что японцы избегают резкого и категоричного *Нет*. Оно допускается лишь в кругу родственников или, в крайнем случае, при общении с самыми близкими. Вместо *Нет* употребляется свыше десятка более мягких выражений. Правда, сегодня многие японцы, особенно молодые, а также те, кто находится под влиянием западных культур, считают, что не следует избегать слова “нет”, но сила традиции все еще велика. Выше уже указывалось, что японцы часто используют такие выражения, которые с легкостью можно интерпретировать и как *Нет*, и как *Да*. К ним прибегают тогда, когда либо не знают, как себя вести в той или иной ситуации, либо чтобы избежать невежливости. Японцы считают, что собеседник легче воспримет отказ, несогласие с ним, если почувствует, что это делают тонко, не задевая его чувства собственного достоинства. И по этой причине они употребляют в своей речи крайне мягкие выражения отказа, которые оставляют у собеседника какую-то надежду. Такая манера коммуникации является проявлением вежливости, одной из отличительных черт японского национального характера. *Нет*, отказ выражается также молчанием. Молчание в японской культуре не является коммуникативным вакуумом. Молчание расценивается как состояние, когда собеседник вынужден подавлять свои мысли и чувства. Молчание часто используется как знак отказа в ответ на просьбу незнакомцев или малознакомых людей. Если в ответ на какую-либо просьбу или вопрос надо сказать *Нет*, то могут использовать такую форму отказа, как

ответить вопросом на вопрос, после чего, как правило, акт коммуникации не имеет продолжения. Бывает и так, что во избежание резкого, категоричного *Нет* меняют тему разговора. Этим показывают, что отношение к данному вопросу отрицательное, и его не хотят обсуждать. Если японцы хотят ответить отрицательно, но у них не имеется веских аргументов, ссылаются на плохое самочувствие, занятость и т.д. Случается, что этому верят, но чаще воспринимают как отказ. Вместо того, чтобы ответить на вопрос, собеседник (только в случае, если он по статусу выше) может подвергнуть критике постановку вопроса, подчеркивая этим, что вообще нет смысла отвечать на него. Если тот, к кому обращен вопрос, оказывается в неловком положении, он извиняется и говорит, что не желал бы отвечать на него. Это случается, например, когда вопрос касается близкого человека или влиятельного лица. Если японец чувствует, что не в состоянии выполнить просьбу, он может сказать, что приложит все усилия для ее выполнения, но если его усилия не приведут к результату, то он просит заранее извинить его. Это есть настоящий отказ. Выражение *Да, но...* может означать отказ, хотя по своей форме оно похоже на согласие. Если к собеседнику обращаются с просьбой “с места в карьер”, спонтанно, и у него не оказывается времени хорошо взвесить ситуацию, то он может, к примеру, сказать: *Я это сделаю, однако сомневаюсь, смогу ли?* На прямо поставленный вопрос в Японии часто отвечают: *Надо подумать*, что иногда равносильно отказу. Эта тактика наиболее часто применима при деловом взаимодействии, хотя к ней часто прибегают и при каждодневной обычной коммуникации. Конечно, правильно понять смысл данного выражения можно лишь, учитывая целый ряд факторов: выражение лица, тон, контекст ситуации. Это выражение, кстати, по-разному воспринимается в зависимости от возрастного фактора. Если более старшие по возрасту люди воспринимают его как отказ, то молодые – в его прямом значении [см. Пронников, Ладанов 1985: 219-224]. Все вышеиз-

ложенное о коммуникативных стратегиях, принятых в японском обществе, отнюдь не означает, что не-японский стиль общения в этой стране не встречается. Как всегда и везде, и в этом вопросе встречаются исключения. Среди японцев, особенно молодых, встречаются и такие, которые проявляют отнюдь не-японскую манеру общения.

Итак, обобщая вышесказанное, можно заключить, что для таких высококонтекстуальных культур, как, например, Япония, Китай и Корея характерны забота о сохранении собственного лица и лица собеседника, желание не выглядеть напористым, что выражается в уклончивости, в использовании подтекстов, недосказанностей, двусмысленностей, в избежании отказов, негативных ответов в открытой, категоричной форме, в лаконичности, сдержанности, в использовании пауз и многозначительного молчания. Все это имеет конечной целью сохранение и поддержание групповой гармонии.

В этом смысле диаметрально противоположной является американская культура, где принят прямой вербальный стиль общения, имеющий своей целью выражение истинных намерений говорящего, исключая какую-либо недосказанность и крайне жесткий. В американской культуре «принято использовать в общении четкие, ясные и однозначные слова. Американцы всегда настойчиво вызывают собеседника на прямой и откровенный разговор, который для большинства американцев выступает как показатель честности и убежденности, а разговор намеками ассоциируется с нечестностью и неуверенностью. Американцы расценивают указания, преподнесенные в непрямой форме, как попытки манипулировать ими, чтобы в случае негативного результата снять с себя ответственность. Поэтому для них характерны следующие высказывания: “Говорите, что вы имеете в виду”, “Давайте по существу” и т.д. Американский вербальный стиль несет в себе индивидуальное достоинство, подчеркивает ценность настойчивости и равенства в отношениях. Языковая со-

циализация американских детей направлена на достижение искренности в общении, которая требует в свою очередь использования соответствующих слов и выражений, отражающих истинные намерения и ценности говорящего. В этом стиле проявляется забота о сохранении лица говорящего, о четком обосновании собственной позиции по отношению к теме разговора» [Садохин 2010: 146-147]. У американцев *Да* – это *да*, а *Нет* – это *нет*.

Речь американцев отличает также обильное использование сокращенных форм слов и эллиптических конструкций, что является отражением их быстрого темпа жизни. Последнее хорошо видно на материале топонимов и личных имен. Для американцев характерны также отсутствие иерархии в коммуникации и “официоза”, обилие сленговых выражений, неформальный стиль речевого взаимодействия. Яркой иллюстрацией последнего являются, к примеру, обращения и приветствия (о чем отдельный разговор).

Для стран арабского мира (в частности, арабских народов Ближнего Востока) характерен искусный, или вычурный стиль общения, предполагающий использование богатого и экспрессивно окрашенного языка. Для арабов важнее форма, а не содержание разговора. В этих культурах «благодаря клятвам и заверениям сохраняется лицо говорящего, и лицо его собеседника. <...> Если араб выскажет прямо и точно свои мысли или чувства, без ожидаемой свехубежденности, то тем самым даст основания заподозрить его в неискренности. Прямой вербальный стиль разговора, осторожность в выражениях, краткость и паузы на размышление не принесут успеха в общении с арабами. Сдержанность в словах, которая очень высоко ценится японцами, может вызвать у арабов замешательство. Если собеседник выражает свои мысли сдержанно, то они просто подумают, что собеседник неискренен с ними и будут приставать с расспросами, пока не выяснят в чем дело. <...> ...в языке и литературе арабов содержание и значение сказанного не являются главными. Там пред-

почтение отдается игре слов. Разные слова могут употребляться в одном и том же значении. Арабы очень любят выражать одну и ту же мысль разными словами» [Садохин 2010: 147-148, 182].

Сопоставление манеры речи американцев и представителей культур Ближнего Востока показывает, что в культурах Ближнего Востока ни одно деловое обсуждение не начинается без предварительного обмена любезностями и налаживания личных связей. Стремление американцев приступать к обсуждению деловых вопросов без напрасной потери времени воспринимается представителями этих культур как невежливость, грубость [см. Садохин 2010: 87]. А по замечанию Н.М. Боголюбовой и Ю.В. Николаевой, «речь восточного оратора достаточно ярко окрашена, выстроена с учетом национальных традиций со ссылками на авторитеты. Восточный оратор выстраивает дистанцию между собой и аудиторией, стремится показать свое превосходство, доминирование. Американский оратор напротив стремится приблизиться к аудитории, выстроить свое выступление в реалистичной манере. Четко, ясно обрисовать ситуацию и поставить вполне конкретные вопросы и задачи» [Боголюбова, Николаева 2009: 39]. Различия в манере общения в американской и восточных культурах проявляются даже в такой обыденной мелочи, как телефонный разговор. С.Г. Тер-Минасова так описывает эту разницу: «Разговор по телефону тоже культурно обусловлен больше, чем мы обычно сознаем. В американской культуре, например, где одна из главных ценностей – это время, которое – деньги, принята прямая, деловая, рациональная манера разговора по телефону и “без лирических отступлений”. Позвонив по телефону коллеге или другу, следует сразу объяснить цель звонка. Если же цель “не деловая”, а просто – поддержать дружеский контакт (*to say hello*), об этом тоже надо сразу сообщить. В восточных культурах такая манера немыслима, невозможна и неприемлема. Даже если у вас пожар или очень экстренное дело, сначала нужно спросить о здоровье собеседника, всех ближай-

ших родственников, обязательно – родителей и только потом приступать к делу» [Гер-Минасова 2008б: 174].

Во французской культуре одним из неписанных правил беседы является то, что не следует с ходу затрагивать вопрос, который интересует больше всего. К нему надо подходить постепенно, после длительного разговора на нейтральные темы и как бы вскользь, без нажима, часто в конце обеда или ужина. Поступить наоборот считается признаком дурного тона и небольшого ума. Ведь сразу демонстрируя свой интерес, человек оказывается в роли просителя, а получив отрицательный ответ, он ставит в неудобное, унижительное положение не только себя, но и партнера по коммуникации [см. Садохин 2010: 96-97].

В разных культурах конфликтные ситуации возникают вследствие использования разных коммуникативных тактик и стратегий. При этом то, что может вызвать конфликт в одной культуре, в другой может быть воспринято как абсолютно безобидное, нейтральное речевое поведение. Так, например, японцы в бытовых ссорах, как правило, избегают бранных выражений, аналогичных тем, которые употребляют, допустим, русские. Ведь речевой этикет японцев разработан настолько детально, что в нем можно найти особые грамматические формы выражения разных степеней вежливости. Простая просьба открыть окно может быть передана несколькими способами, из которых нормально-вежливый в переводе на русский язык звучит примерно так: *Не могли бы вы сделать так, чтобы окно оказалось открытым?* Уклонение от подчеркнуто вежливого обращения воспринимается японцем как вызов, оскорбление, а простая форма *Откройте окно!* может быть воспринята как намеренная провокация к конфликту. «Совершенно иначе и в чем-то диаметрально противоположным образом протекает речевой конфликт у гималайских шерпов. Последователи буддизма, шерпы исповедуют неприемлемость любых форм проявления насилия. Однако запрет на словесную агрессию постоянно нарушается: не имея

возможности физического воздействия, шерпы компенсируют его словесными выражениями. У них даже существует своего рода ритуал “вышучивания на пирах”, который подчас приобретает характер достаточно жесткой словесной дуэли». Н.И. Горелов и К.Ф. Седов заключают: «Если мы внимательно поглядим вокруг, то можем заметить, что люди, нас окружающие, тоже ведут себя в ситуациях эмоционального напряжения по-разному. Среди своих знакомых мы обнаружим и щепетильных “японцев”, и невоздержанных на язык “шерпов”. В конфликтной ситуации разные языковые личности придерживаются неодинаковых речевых стратегий» [Горелов, Седов 2005: 157-158].

Отметим, наконец, что в рамках одной и той же лингвокультуры субкультуры, в частности, молодежная субкультура, характеризуются специфическими коммуникативными особенностями, что зачастую приводит к непониманию со стороны людей старшего поколения. Яркой иллюстрацией может послужить следующая история, описанная П. Вайлем: «Мы ехали в каталонских горах, где попадались туннели. Одна наша девушка говорила: “Туннель”, вторая откликнулась: “Класс”. Через пятнадцать минут одна говорила снова: “Туннель”, а вторая: “Подставка”. Мучительно хотелось понять, почему неотличимые друг от друга внешне, примерно равные по длине туннели проходили в одних случаях по разряду “класса”, а в других по разряду “подставки”.

Это – общение, сообразил я. Общение вообще, обмен знаками коммуникации, вне зависимости от их значения, как кричат в лесу “Ау!”, не очень задумываясь, что бы это было такое – сочетание “а” и “у”. Они понимают друг друга, а ты слушай. Они умеют больше и знают нечто такое, чего тебе не уловить – например, скорость передачи и восприятия информации. Сконструированный на визуальном и звуковом образе их внутренний компьютер неизмеримо превосходит в быстродействии мой замкнутый на слове мыслительный механизм. Оттого, например,

мне кажется такой однообразной их музыка, которой с каждого старта наполнялся автомобиль в наших путешествиях: я не успеваю ловить сигнал, который им привычно доступен. О децибелах ни звука – одни невидимые миру слезы. Внимай, молчи, терпи – они же тебя терпят» [Вайль 2010: 289-290].

И в конце – ситуации, иллюстрирующие межкультурные конфликты, связанные с разным использованием коммуникативных стратегий в разных культурах: «Хотя все, казалось бы, благоприятствовало работе группы американцев в Греции, они сталкивались с огромными трудностями при выработке соглашения с греческими представителями властей. Попытки начать переговоры наталкивались на сопротивление и подозрительность со стороны греков. Американцы никак не могли заключить соглашения, необходимые для начала работы над новыми проектами. Последующее изучение показало, что патовая ситуация была вызвана двумя непредвиденными причинами. Во-первых, американцы гордятся тем, что они “называют вещи своими именами” и “берут быка за рога”. Оба эти качества в глазах греков являются не достоинствами, а серьезными недостатками. Их проявления воспринимаются как отсутствие утонченности, что, по мнению греков, лишь достойно сожаления. Американская прямота вызывала у греков неприязнь. Во-вторых, во время встреч с греками американцы пытались заранее определить их продолжительность и сразу же договориться об общих принципах, поручив подкомитетам согласовать отдельные детали соглашения. Грекам казалось, что таким образом американцы пытаются схитрить. Греки обычно согласовывают все до малейшей детали при участии всех заинтересованных сторон и ведут переговоры столько, сколько это необходимо, не обговаривая заранее их продолжительность. Вследствие взаимного непонимания вместо продуктивного результата США и Греция получили лишь серию бесполезных встреч, в ходе которых каждая из сторон осуждала поведение своих партнеров по переговорам» [Холл 1997: 229, 381]. Еще

пример: западные бизнесмены стараются вести свои переговоры в конфиденциальной обстановке, с глазу на глаз; в арабской же культуре в помещении присутствуют другие люди, и на просьбу поговорить в иной обстановке араб лишь приблизит к собеседнику свою голову. Противоречия таких разных представлений легко приводят к конфликту [см. Почепцов 2001: 601].

Вопросы и задания для обсуждения

1. Приведите примеры, иллюстрирующие коммуникативные стратегии, применяемые в армянской лингвокультуре.
2. К какому типу (к высококонтекстуальному или низкоконтекстуальному) относится, на ваш взгляд, армянская культура? Почему?
3. К какому типу культур относится русская культура? Приведите ваши аргументы.
4. Проанализируйте очерки А. Битова “Прямая речь” и “Букварь” из “Уроков Армении” с точки зрения выявления коммуникативных стратегий.

4. НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ В МЕЖКУЛЬТУРНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Как справедливо указывает Н.И. Формановская, известный специалист по речевому этикету и шире – коммуникации – «мы всегда распознаем человека, который хочет к нам обратиться, – распознаем по его позе, которую можно назвать позой адресации, по выражению “вопрошающих” глаз, некоторым движениям рук... Все эти сигналы поданы нам несловесно (невербально), но мы их хорошо понимаем и сами принимаем позу слушателя – замедляем движение, приостанавливаемся, если куда-то шли, на

лице у нас выражение внимания, готовность принять вопрос или просьбу другого. Ясно, что непосредственное контактное общение совершается не только с помощью речи, но и с помощью невербальных средств коммуникации – жестов, мимики, голосовых, интонационных модуляций речи и т.д.» [Формановская 1989: 114]. В книге “Слово в пути” П. Вайль рассказывает следующую историю: «Человек на рынке наиболее естественен. Именно там увидишь мимику, жестикуляцию, манеру общения: ярче и беззаботнее всего это проявляется в торговле – и не в более чопорной магазинной, а именно в базарной. В Бангкоке ранним утром – семи не было – пошел на рынок купить жене орхидей и вообще поглазеть. Увидел, как тащат огромную сеть, наполненную чем-то, вываливают на каменный стол, и вдруг сеть начинает медленно передвигаться: это “что-то” лягушки. В мясном закутке трое в трусах разливали местное виски и махали мне руками – мол, четвертым будешь. Я показал на часы у них над головами и на солнце: в семь утра уже градусов тридцать. А они тоже показали на часы и на солнце, но в противоположном смысле: хорошо же, сильнее вдарит. От компании я уклонился, но с тех пор знаю: в Таиланде – наши люди» [Вайль 2010: 268-269]. Приведем и выдержку из “Основ психолингвистики” И.Н. Горелова и К.Ф. Седова: «В книге о своей жизни среди папуасов Н.Н. Миклухо-Маклай рассказывает, как он впервые вступил на берег Новой Гвинеи и впервые встретился с молодым папуасом. Тот, конечно, не владел русским языком, а ученый не приступал к изучению папуасских языков. Тем не менее, оба немедленно представились друг другу: оба приложили руки к груди и назвали свои имена. Туй (так звали папуаса) встревоженно заговорил что-то (что русский, разумеется, не мог понять), а затем представил выразительную пантомиму, которая сообщала: когда корабль, доставивший ученого, скроется из виду, люди из соседней деревни придут и убьют Маклая. Поэтому Маклаю надо спрятаться, и Туй ему в этом поможет. Так сама жизненная

практика опровергает мнение о том, что невербальные средства выражения играют якобы только второстепенную роль, только “дополняют” (не могут заменить) вербальное сообщение. Как видим – смогли. И, как видим, эти невербальные средства общения не зависят от конкретных языков и являются, следовательно, универсальными. Но, может быть, описанная ситуация, будучи нетипичной, еще ни о чем “лингвистическом” не говорит? Может быть, НВКК (невербальные компоненты коммуникации) выполняют свои ограниченные функции только тогда, когда люди не владеют общим языком?

Ответить на эти вопросы поможет реальный случай, происшедший во время одной из лекций. Лектор задал студентам вопрос: “На что обиделся Максим Максимович, когда после длительной разлуки вновь встретился с Печориным?” Ответ был таким: “Максим Максимович обиделся не “на что”, а “на кого” (на Печорина), потому что “герой нашего времени” был с ним груб”. Тогда лектор раздал студентам карточки с текстом из романа М. Ю. Лермонтова. В отрывке студенты прочитали:

– Как я рад, дорогой Максим Максимыч! Ну, как вы поживаете? ... Еду в Персию – и дальше..., Мне пора, Максим Максимыч... Скучал! ... Да, помню! ... Право, мне нечего рассказывать, дорогой Максим Максимыч ... Однако прощайте, мне пора ... я спешу ... Благодарю, что не забыли ... Ну, полно, полно! ... Неужели я не тот же? ... Что делать? ... Всякому своя дорога... Удастся ли еще встретиться – Бог знает... Что хотите! Прощайте!

“Дорогой”, “как я рад”, “благодарю, что не забыли”... Разве это обидные слова? Напротив! Но лермонтовский текст продолжается: “Мы простились довольно сухо. Добрый Максим Максимыч сделался упрямым, сварливым штабс-капитаном! И отчего?” Действительно: “И отчего?” Цитируем дальше: “Оттого, что Печорин в рассеянности или от другой причины протянул ему (Максиму Максимычу) руку, когда тот хотел кинуться ему на

шею!» Не совсем так. Точнее – совсем не так. В тексте романа Максим Максимыч говорит с кучером Печорина (от кучера и стало известно, что приехал его барин) очень эмоционально, даже хлопает его по плечу от радостного известия (не забудем, что Максим Максимыч – штабс-капитан, тоже “барин” для кучера!), уверен, что Печорин “сейчас прибежит”, узнав, что он, Максим Максимыч, здесь. Но в напрасном ожидании старик проводит бессонную ночь, а утром едва успевает подбежать к заложенной уже коляске, где сидит Печорин. “Старик едва мог дышать, пот градом катился с лица его, мокрые клочья седых волос, вырвавшись из-под шапки, приклеились ко лбу его ... он хотел кинуться на шею Печорину, но тот *довольно холодно*, хотя и с приветливой улыбкой, *протянул ему руку*. Штабс-капитан на минуту *остолбенел*, но потом *жадно схватил его руку обеими руками*; он еще не *мог говорить*”. В немой сцене выделены неречевые действия, НВКК. Что, разве Печорин не понял состояние Максима Максимыча? Разве в ответ на горячие слова прежнего друга можно было “*сидеть в коляске*”, “*позволить кучеру подбирать возжи*” и отвечать, “*произвольно зевнув*”? Да и зачем “*произвольно зевать*”!? Ясно, что Печорину стало в тягость общение с “*упрямым и сварливым*” Максимом Максимовичем, потому-то “*приветливая улыбка*” (явно показная, машинальная, “из светской вежливости”) так не согласуется с “*холодно протянутой рукой*” и со всеми перечисленными выше НВКК Печорина, **противопоставленными** в тексте столь значительными проявлениями эмоций Максима Максимовича. Собственный коммуникативный опыт и гениальная наблюдательность Лермонтова позволили ему так достоверно и точно изобразить конфликт характеров, а заодно – помимо воли автора – значение НВКК в процессе общения» [Горелов, Седов 2005: 52-54].

Действительно, в процессе общения невербальные компоненты коммуникации играют огромную роль, как можно было увидеть из приведенной выше довольно пространной цитаты. Со

ссылкой на широко известную книгу австралийского исследователя Аллана Пиза “Язык телодвижений (Как читать мысли других по жестам)” авторы отмечают, что «коммуникация протекает как бы по двум каналам одновременно: словесную речь сопровождает высказывание, образованное при помощи невербальных компонентов. Если то, что мы говорим, мы более или менее контролируем, то жесты, мимика, позы, интонация часто выдает наши истинные намерения... И если нам говорят “Очень рад вас видеть!”, но при этом холодно протягивают нам руку (как Печорин Максиму Максимовичу) и обнаруживают печоринские глаза (они не улыбались, когда Печорин улыбался; значит, улыбка – не только “на губах”!), то мы не верим вежливым словам» [Горелов, Седов 2005: 55, 61].

В предисловии к книгам “Язык тела” Дж. Фаста и “Как понять иностранца без слов” Э. Холла читаем: «Герою рассказа А.П. Чехова “Переселил” землемеру Глебу Гавриловичу Смирнову вид “здоровнейшего мужика, угрюмого, рябого, одетого в рваную сермягу и лапти” сразу же не внушил доверия. В течение же пути каждое движение мужика, каждый его ответ на пытливые расспросы вызывали все больше подозрений у трусоватого землемера. В свою очередь поведение землемера, его вопросы и его заявления стали все больше и больше настораживать возницу, пока насмерть напуганный землемер не сумел еще больше перепугать мирного мужичка Клима со станции Гнилушки. Вероятно, если бы авторам представляемых книг Джулиусу Фасту и Эдуарду Холлу было предложено проанализировать поведение Клима и Глеба Гавриловича, то они бы скорее всего сказали, что оба персонажа проявили элементарное невежество в кинесике, а также проксемике.

В том случае, если бы Глеб Гаврилович и Клим поинтересовались бы значением мудреных слов, то Джулиус Фаст ответил бы, что “кинесика, или язык тела, изучает поведенческие проявления бессловесного общения между людьми”, и пояснил бы, что

гораздо важнее понимать человека по его движениям и взглядам, так как слова могут быть лживы. При этом он мог бы рассказать множество историй о том, как ошибаются люди, не умеющие по жестам, позам и взглядам правильно истолковать поведение человека и определить истинную ценность сказанных им слов.

Эдуард Холл на множестве примеров показал бы, что мелкие бытовые неприятности, ошибки в общении вызваны непониманием иного жизненного уклада. А затем с грустью заметил бы, что непонимание внешнего поведения людей иных национальностей может стать поводом не только для ссор и обид, возникновения скандальных ситуаций, но и наносит существенный ущерб державе, которая ведет активную внешнюю политику. <...> Однако, если в привычном окружении нам чаще всего удастся избегать больших ошибок в понимании людей, то наши трудности резко возрастают, как только мы вступаем в контакт с людьми иной национальной культуры. Американцы истратили миллиарды долларов на оказание помощи иностранным государствам, но они не сумели добиться любви и уважения к себе за пределами своей страны. Во многих странах американцев не любят от всего сердца, в других – их стоически терпят. Одна и весьма существенная причина этого, по мнению Э. Холла, проста: “Враждебность иностранцев к нам в значительной степени вызвана тем, как ведут себя американцы”» [Емельянов 1997: 5-6].

Еще примеры, говорящие о важности знания невербальной коммуникации. Переводчик, который впервые посетил Германию с группой бизнесменов, рисковал быть оштрафованным контролерами во время автобусной поездки. Ему, конечно же, было известно, что говорить при покупке билетов на транспорт. Знал он, разумеется, и соответствующую лексику и грамматику немецкого языка. Но что делать с билетом в салоне автобуса, что такое “90 минут” на билете, как, когда и сколько раз его пробивать на компостере и т.п., он не знал. В подобной ситуации оказался и американский студент в Санкт-Петербурге. Его

оштрафовали, хотя билет он купил, но не прокомпостировал [см. Кашкин 2007: 9-10]. Мы действительно общаемся не только с помощью вербальных знаков, слов, но и с помощью невербальных знаков (в данном случае, билет, компостирование как знак использования билета, способ употребления билета и т.д.), которые тоже имеют культурные различия.

Как показали клинические исследования, содержание бессловесного языка тела зачастую противоречит содержанию человеческой речи, причем весьма значительно. Иллюстрацией этого является поведение одной женщины, которая говорила своему психиатру о том, что очень любит своего друга; при этом она покачивала головой из стороны в сторону, подсознательно подавая сигнал отрицания. Знание языка тела проливает свет и на внутрисемейные отношения. К примеру, если взять членов одной семьи, расположившихся вместе в комнате, то достаточно взглянуть на то, как они двигают руками и ногами, чтобы многое понять о характере их взаимоотношений. Если первой скрестила ноги мать, а члены семьи последовали ее примеру, то, вероятно, она является инициатором семейных действий, хотя ни члены семьи, ни даже она сама не подозревают об этом. Более того, на словах она может отрицать факт своего лидерства, поскольку спрашивает советов у своего мужа и у детей. Тем не менее, сигнал “Следуйте за мной”, невысказанный словами, но поданный ею на языке тела и выполненный остальными членами семьи, безошибочно раскрывает истинную суть внутрисемейных взаимоотношений для всякого, кто знаком с кинесикой [см. Фаст 1997: 12-13].

То, как мы говорим, может дать представление другому коммуниканту о том, кем мы являемся. Это особенно очевидно, когда один из коммуникантов исполняет определенную социальную роль (является руководителем предприятия, директором школы и т.д.). Так, в фильме “Чучело” и внешний вид одного из героев, и мимика, и интонация приветствия соответствуют ста-

тусу директора и представлению людей об этой роли. Даже временный выход из роли (например, президент, сидящий за партой, или играющий в теннис, или беседующий по душам простым языком с народом) значим на фоне набора ролей для той или иной коммуникативной личности. Известно, что Н.С. Хрущев в свое время спустился всего на одну ступеньку к Мао Цзе-Дуну (снизошел), что ознаменовало начало эпохи охлаждения в отношениях между Китаем и СССР. В августе 1991 года весьма фривольная беседа Артема Боровика с первым и последним президентом СССР сопровождалась похлопыванием по плечу М.С. Горбачева журналистом. Нарушение статусных ролей происходит одновременно как в вербальной, так и в невербальной сферах и является знаковым: оно несет новую информацию [см. Кашкин 2007: 165-166].

Телодвижения и жесты часто являются свидетельством принадлежности человека к какой-либо культуре, даже когда он прекрасно владеет иностранным языком. Есть немало анекдотов о том, каким образом обнаруживают себя русские и американские шпионы. Американца легко можно распознать по специфической манере сидеть, положив лодыжку одной ноги на колено другой, откинувшись на стуле и заложив руки за голову. А русских подводит привычка пить чай, не вынимая ложки из стакана. Иллюстрацией роли культуры в восприятии является, например, рассказ американской учительницы, которая работала в Австралии с детьми аборигенов. На перемене она предложила поиграть в игру, в которой водящий ставится в центр круга, ему завязывают глаза, и он должен угадать, кто из ребят до него дотронулся. Угадывать он должен был без повязки на глазах. Дети австралийских охотников не понимали, в чем суть игры, поскольку с легкостью могли вычислить все происходящее по следам на песке. После этой игры, во время урока, учительница была удивлена, что ученики не слушали ее объяснений и не хотели учить алфавит. Позже она поняла, в чем дело: дети сочли

ее неумной, так как она не может угадывать человека по его следам, и решили, что она вообще вряд ли может научить их чему-то стоящему [см. Садохин 2010: 159, 195].

С.Г. Тер-Минасова, со ссылкой на работу Т.Б. Пасман, приводит следующие примеры. В Узбекистане произошел скандал из-за иллюстрации в школьном учебнике немецкого языка, поскольку одежда и позы женщин на них не соответствовали культурным требованиям узбеков. Издатели учебника понесли огромные убытки, а спрос на немецкий язык там еще больше понизился. В Венгрии неудача постигла рекламу по уходу за детьми одной американской компании. Образ идеальной матери с грудным ребенком на руках не удался из-за обручального кольца на правой руке: согласно венгерским обычаям, женщина должна носить обручальное кольцо на левой руке. Шинная фирма “Файрстоун” в разных странах рекламирует свою продукцию по-разному. В Англии, например, изображают на рекламном щите автомобиль с колесом, “обутым” в шину с надписью “Файрстоун”, а на заднем плане изображают элегантных леди и джентльмена. В Голландии такая реклама была бы непонятной: жители этой страны слышат тугодумами, поэтому там реклама должна быть дополнена фразами насчет того, что шины “Файрстоун” – лучшие в мире, причем написанными крупными буквами. На Филиппинах реклама английского типа вызвала бы волнение: почему это у машины только муж с женой, наверное, они больны, раз у них нет детей? Поэтому в рекламе автомобиля для Филиппин изображают дюжину людей, олицетворяющих большую дружную семью. В Бразилии же рекламу обязательно сопровождают какой-то острой шуткой, так как бразильцы считают себя самыми остроумными людьми в мире [см. Тер-Минасова 2008б: 224-225].

Курт Воннегут, которого мучила проблема “некоммуникабельности”, в романе-притче “Завтрак для чемпионов” приводит сюжет рассказа своего героя – сумасшедшего писателя-фантаста:

Существо по имени Зога прибыло на летающем блюде на нашу Землю, чтобы объяснить, как предотвращать войны и лечить рак. Принес он эту информацию с планеты Марго, где язык обитателей состоит из пуканья и отбивания чечетки. Зога приземлился ночью в штате Коннектикут. И только он вышел на землю, как увидел горящий дом. Он ворвался в дом, попукивая и отбивая чечетку, то есть предупреждая жильцов на своем языке о страшной опасности, грозящей им всем. И хозяин дома клюшкой от гольфа вышиб Зогу “мозги”.

В связи с этим С.Г. Кара-Мурза справедливо пишет: «Многие исполненные смысла жесты и действия, которые нам кажутся естественными (то есть присущими природе человека), в действительности – порождение культуры. А значит, в иной культуре они могут быть не поняты или поняты превратно. Возьмите такую вроде бы простую вещь, как пощечина. Это – жест сугубо европейский, идущий от рыцарства и укорененный в дворянстве. Ее не знает ни древность, ни Восток, ни простонародье. Пощечина – это “сообщение” с огромным объемом социальной и личностной информации. Даже более простой жест – оплеуха – часто требует сложной интерпретации. В романе “Моби Дик” одноногий капитан Ахав в сердцах ударил своего помощника деревянной ногой. Тот долго и мучительно рассуждал: должен ли он оскорбиться и отомстить? В конце концов моряк пришел к выводу, что ударили его не живой ногой – это было бы оскорбительно. А деревяшка – это все равно что палка, а удар палкой оскорбления мужчине не наносит.

Да что пощечина или оплеуха! Вот – поцелуй. Кажется, истоки этого жеста куда как естественны, природны. Разве не наше биологическое естество к нему побуждает? Но нет, это тоже – феномен культуры. Японцам европейский поцелуй был неведом, а когда узнали, то долго был противен. На Кубе попытки Хрущева облобызать Фиделя Кастро вызвали шок и породили массу язвительных шуток. Найти в незнакомой культуре важный

жест, который был бы правильно понят – большое искусство. Миклухо-Маклай отправился один в воинственное племя папуасов. Придя в деревню, все жители которой тут же попрятались, он сел, разулся и заснул. Этот жест убедительно выразил его миролюбивые намерения» [Кара-Мурза 2001: 25-26].

О значимости невербальных средств коммуникации свидетельствует и тот факт, что с ведущими политиками мира работают специальные имиджмейкеры, работающие над их внешностью, одеждой, манерой поведения и речи, в целом – образом. Как указывает Г.Г. Почепцов, бывший премьер-министр Великобритании Дж. Мейджор отказывался от помощи специалистов до тех пор, пока после его первого появления на телевидении средства массовой информации стали обсуждать не само его выступление, а то, как он был одет [см. Почепцов 2001: 301].

В статье Анастасии Бырки, опубликованной в газете “The Moscow Times” и перепечатанной в “Новом времени” (2013 г., 5 декабря), говорится о том, что если кто-то из иностранцев и способствовал приходу Путина к власти, то это Аллан Пиз, эксперт по языку телодвижений, который считает российского президента “умелым и способным учеником”. Пиз познакомился с Путиным в 1991 году, когда его пригласили в Кремль провести семинар для подающих надежды политиков. «Я объяснил им, как выглядеть дружелюбнее по телевизору, и помог избавиться от агрессивных жестов, – вспоминает эксперт. – Господин Путин, в ту пору помощник мэра Санкт-Петербурга (Собчак), был очень умным и способным учеником. Я обратил на него внимание еще во время первой встречи с Собчаком. Когда он вошел в комнату, все сразу притихли. Все знали, что он служил в КГБ, я тоже это понял». Непроницаемое выражение лица, скупые жесты руками и пристальный взгляд российского президента снискали как восхищение, так и критику, замечает журналистка, однако Пиз очень высокого мнения о жестикуляции и мимике Путина. По его наблюдениям, у Путина есть “золотое правило”, которое он

успешно применяет, встречаясь один на один с мировыми лидерами: он немного наклоняет голову набок и кивает словам своего визави. «Исследования показали, что три кивка подряд побуждают вашего собеседника продолжать говорить», – объясняет Пиз. «Однако одну неприятную особенность Путин так и не сумел побороть», – говорится в публикации. «Существует проявление языка тела, присущее русским, особенно мужчинам, и больше никому в мире. Это – “советское лицо”, визитная карточка господина Путина». И Пиз по этому поводу говорит: “Чем старше вы становитесь, тем чаще его используете. Вместо того чтобы улыбаться, как европейцы или американцы, вы сжимаете губы и хмуритесь”. Он объясняет эту черту россиянам тем, что в предыдущие эпохи показывать истинные эмоции могло быть небезопасно.

С.Г. Тер-Минасова справедливо замечает: «В американской культуре, ориентированной на демократию..., вождь – так же как и претендент на эту должность, – должен быть предельно “демократичен”, то есть выглядеть как “наш парень”: одеваться в ковбойку (или носить ковбойскую шляпу), джинсы, говорить простым “народным языком”, использовать “народные” жесты и обязательно все время улыбаться знаменитой американской улыбкой, показывающей, что он решил все проблемы, у него все okay, он доволен, счастлив и благополучен. В нашей культуре – все наоборот. Он не должен быть, как мы все, он должен быть лучше нас: говорит культурно и правильно, одет в костюм с галстуком и редко (раньше – никогда) улыбается, потому что сознает серьезность ситуации, сложность проблем и свою ответственность за будущее страны и народа. Сейчас, в эпоху медленного, но верного прозападнического движения России (медленно, по мнению Запада) эти требования меняются, и президент появляется иногда в обычной одежде, но только в подчеркнута неформальных ситуациях: встреча с молодежью, на отдыхе и т.п.» [Тер-Минасова 2008б: 94].

А вот что пишет в этой связи Дж. Фаст: «Как только вы начнете обращать внимание на стиль человека, его жесты, движения, гримасы, вы станете понимать, в какой степени политические деятели полагаются на язык тела, чтобы сделать свои слова и образы приемлемыми. Те, кто особенно преуспевают в умении передать с помощью своих тел любые эмоции, могут не заботиться о том, что они говорят. Значение имеет лишь то, как они это говорят. Все они хорошие актеры, а хорошие актеры должны быть мастерами в использовании языка тела. Более неприспособленные погибают и остаются лишь те, кто в совершенстве владеют словарем и грамматикой этого языка» [Фаст 1997: 218].

Таким образом, невербальная коммуникация – это очень важная составляющая процесса коммуникации, которая может иметь место без вербального сопровождения и параллельно с вербальной коммуникацией. В последнем случае невербальные средства коммуникации либо усиливают то, что выражено вербально, либо вступают в противоречие с тем, что сообщается словами. Уже хотя бы поэтому чрезвычайно важно знание невербальной коммуникации, правильного понимания невербальных средств общения. Специалисты, изучающие процесс коммуникации, приводят любопытные данные. Оказывается, люди при общении придают вербальной составляющей, т.е. словам, всего 7% значимости, 38% – паралингвистическим средствам и 55% – невербальным средствам общения [см. Формановская 1989: 117, Тер-Минасова 2008б: 95]. Получается, что 93% смысла выводится по тому, как мы говорим, а не по тому, что мы говорим. «Итак, жест и поза, мимика и выражение лица, интонация..., положение собеседников в пространстве относительно друг друга, “язык” повсеместного поведения – все это составляет обширную область невербальной коммуникации, такой “добавки” к языку, которая нередко выражает даже больше самого языка», – пишет Н.И. Формановская [1989: 125]. Действительно, жесты, телодвижения, взгляд иногда бывают красноречивее слов.

Слова, таким образом, – «лишь верхняя и не самая значительная часть огромного айсберга, которому можно уподобить нашу коммуникацию. Иногда невидимая часть айсберга важнее для взаимопонимания (или играет значительную роль в его нарушении), чем вербальная. Иногда вербальная и вовсе отсутствует. Но даже если вербальная составляющая является ведущей, без контекста ситуации понимание далеко не всегда является однозначным» [Кашкин 2007: 10].

По свидетельству И.Н. Горелова и К.Ф. Седова, изучение документальных фильмов с интервью и беседами разного типа, видеозаписи живых диалогов «показали с несомненной точностью, что НВКК проявляются **раньше**, чем люди начинают говорить друг с другом. Сначала говорящие занимают подходящую дистанцию для беседы и обращаются лицом друг к другу. Оба эти действия также являются НВКК. Они сигнализируют о готовности к диалогу. Одновременно партнеры “считывают” с поз и с выражения лица друг друга важную информацию о настроенности к общению, о степени расположенности к беседе. Это тоже НВКК. Можно легко заметить, что нас не устраивает, если собеседник прячет лицо (“прячет глаза” – обычно говорим мы, но дело отнюдь не только в глазах...), если он стоит перед нами вполборота, тем более, если он отвернулся.

Экспериментально доказано, что маленькие дети не могут сразу вести телефонные разговоры, даже если узнают голос матери: им нужна “информация с лица и с позы”. Точно так же доказано, что в ряде случаев ребенок не хочет контактировать со знакомым или незнакомым ему лицом, игнорируя самые ласковые слова. Здесь наблюдается эффект рассогласования между словами (вербальный компонент) и НВКК, причем маленькому ребенку важнее “значение НВКК”. Не зря известный психолог, исследователь детской речи и детского поведения М.М. Кольцова называет младшего дошкольника “существом невербальным”» [Горелов, Седов 2005: 57].

Мысль о большей важности (в определенном смысле) невербальных средств общения была высказана еще в древности. Так, великому китайскому философу Конфуцию принадлежит фраза: «Лучше увидеть лицо, чем услышать имя». А вот что думает по этому поводу другой мыслитель, французский писатель-моралист XVII века Франсуа де Ларошфуко: «У всякого чувства есть свойственные лишь ему одному жесты, интонации и мимика; впечатление от них, хорошее или дурное, приятное или неприятное, и служит причиной того, что люди располагают нас к себе или отталкивают»; «Каждый человек, кем бы он ни был, старается напустить на себя такой вид и надеть такую личину, чтобы его приняли за того, кем он хочет казаться; поэтому можно сказать, что общество состоит из одних только личин»; «Величавость – это непостижимая уловка тела, изобретенная для того, чтобы скрыть недостатки ума» [Ларошфуко и др. 1990: 72]. Крупнейший немецкий философ Ф. Ницше писал: «Люди свободно лгут ртом, но рожа, которую они при этом корчат, все-таки говорит правду» [Ницше 1990: 303]. А немецкий писатель Фридрих Шиллер говорил, что по речи человека можно судить о том, какое имя он хочет заслужить; о том же, что он из себя представляет на самом деле, можно догадаться только по его мимике, жестам и телодвижениям. Не случайно также, что О. де Бальзак в 1833 году написал трактат “Теория походки”, С. Цвейг считал, что характер человека можно узнать по его рукам, а В. Вересаев советовал смотреть на губы [см. Маслова 2008: 173].

Наконец, самое главное: если знание и правильное понимание невербальных средств коммуникации значимо в пределах одной культуры, то еще бóльшую важность это приобретает при общении между представителями разных культур. Ведь невербальная коммуникация национально-культурно окрашена, меняется от культуры к культуре и даже в культурах близких народов. Известно, что значение жестов, поз, взгляда в разных культурах имеет различный, иногда прямо противоположный

смысл. Кивок головой у русских означает “да”, а у болгар – “нет”. Американец и европеец о постигшем их горе сообщают со скорбным выражением лица, ожидая, что и собеседник сделает то же самое, а японец или вьетнамец в аналогичной ситуации улыбается, потому что он не хочет навязывать свое психологическое состояние собеседнику и избавляет его от притворного выражения эмоций. Арабам очень трудно общаться без постоянного прямого контакта взглядами, более интенсивного, чем у европейцев или американцев, тогда как японца с детства приучают смотреть собеседнику не в глаза, а чуть ниже подбородка и т.д [см. “Основы теории коммуникации” 2005: 600].

Приведем, наконец, отрывок из книги И. Эренбурга “Люди, годы, жизнь”: *Европейцы, здороваясь, протягивают руку, а китаец, японец или индеец вынужден пожать конечность чужого человека. Если бы приезжий совал парижанам или москвичам босую ногу, вряд ли это вызвало бы восторг. Житель Вены говорит “целую руку”, не задумываясь над смыслом своих слов, а житель Варшавы, когда его знакомят с дамой, машинально целует ей руку. Англичанин, возмущенный проделками своего конкурента, пишет ему: “Дорогой сэръ, вы мошенник”, без “дорогого сэра” он не может начать письмо. Христиане, входя в церковь, костел или кирху, снимают головные уборы, а еврей, входя в синагогу, покрывает голову. В католических странах женщины не должны входить в храм с непокрытой головой. В Европе цвет траура черный, в Китае – белый. Когда китаец видит впервые, как европеец или американец идет под руку с женщиной, порой даже ее целует, это кажется ему чрезвычайно бесстыдным. В Японии нельзя войти в дом, не сняв обуви; в ресторанах на полу сидят мужчины в европейских костюмах и в носках. В пекинской гостинице мебель была европейской, но вход в комнату традиционно китайским – ширма не позволяла войти прямо; это связано с представлением,*

что черт идет напрямик; а по нашим представлениям черт хитер, и ему ничего не стоит обойти любую перегородку. Если к европейцу приходит гость и восхищается картиной на стене, вазой или другой безделушкой, то хозяин доволен. Если европеец начинает восторгаться вещцей в доме китайца, хозяин ему дарит этот предмет – того требует вежливость. Мать меня учила, что в гостях нельзя ничего оставлять на тарелке. В Китае к чашке сухого риса, которую подают в конце обеда, никто не притрагивается – нужно показать, что ты сыт. Мир многообразен, и не стоит ломать голову над тем или иным обычаем: если есть чужие монастыри, то, следовательно, есть и чужие уставы.

Незнание культурных различий в невербальной коммуникации даже при в целом свободном владении языком приводит ко всевозможным барьерам и конфликтам культур. По словам Э. Холла, «культурные различия между нашими странами часто игнорируют, и в результате разница в поведении объясняется глупостью, дикостью или презрением к окружающим со стороны того или иного лица» [цитируется по Емельянов 1997: 7]. Следует при этом отметить, что помимо специфических, национально-культурно окрашенных невербальных знаков общения существуют и универсальные, общечеловеческие знаки. Исследования Э. Холла, проведенные в самых разных уголках мира, показали, что даже в местах, удаленных от современных средств массовой информации, люди одинаково оценивают подавляющее большинство эмоций, выраженных языком тела. Это не удивительно, так как во всех концах света люди имеют много схожего в потребностях, ценностях, реакциях [см. Емельянов 1997: 9].

Притом, что в невербальной коммуникации представителей разных культур намного больше сходства, чем различий, нас по понятным причинам интересуют в первую очередь различия в использовании невербальных средств общения. Знание особенностей невербальной коммуникации позволит, говоря словами

Ю.В. Емельянова, «услышать отчаянный вопль в неподвижной позе, неудержимый хохот в необычной гримасе и доброжелательную мудрость в спокойном взгляде» [Емельянов 1997: 6].

Невербальная коммуникация – это широкое понятие, включающее в себя и язык тела, и прикосновения, и мимику, и язык взгляда и многое другое. Рассмотрим теперь основные разновидности невербальной коммуникации более подробно. Вначале проанализируем жесты, позы и телодвижения, изучаемые наукой, которая называется **кинесикой**.

Начнем с анализа **жестов**. Жесты – это *«различного рода движения тела, рук или кистей рук, сопровождающие в процессе коммуникации речь человека и выражающие его отношение непосредственно к собеседнику, к какому-то событию, другому лицу, какому-либо предмету, свидетельствующие о желаниях и состоянии человека*. Большинство людей во время общения использует руки, чтобы подчеркнуть или выделить наиболее важные места в разговоре, указать на предметы или людей, выразить мысль жестом и проиллюстрировать свое высказывание. По мнению исследователей, жест несет информацию не только о психическом состоянии человека, но и об интенсивности его переживаний. Считается, что жесты имеют социальное происхождение, поэтому межкультурные различия проявляются в них особенно ярко» [Садохин 2010: 157]. Н.И. Формановская пишет: «Коммуникативных жестов очень много! Мы грозим пальцем и подзываем кого-то кистью руки, прижимаем руку к сердцу и указываем на себя (пальцем в грудь), мужчина целует руку женщине в знак приветствия, кто-то машет рукой, прощаясь. <...> Общение буквально пронизано жестами. Жесты бывают: простые, состоящие из одного движения (например, поднять руку в аудитории, выразив этим желание сказать); составные – несколько однородных движений (как аплодисменты, например); сложные – несколько неоднородных движений (например, сплунуть через левое плечо). Жесты различают по обращенности

на себя или на другого, а также взаимные (как рукопожатие). Жесты классифицируют и с точки зрения того, какая часть тела участвует в их исполнении: палец, рука, нога, голова и т.д. <...> У жестов есть значения; некоторые из них могут быть и многозначными (жест рукопожатия в ситуации приветствия, прощания, поздравления, знакомства). Могут быть жесты в антонимичных ситуациях – рукопожатие при приветствии и прощании; могут быть для некоторых ситуаций и синонимические ряды жестов: кивок головой, приподнимание головного убора, глубокий поклон, взмах руки, рукопожатие при приветствии. <...> Жесты классифицируют и в зависимости от того, замещают ли они речь или только ее сопровождают. Так, вместо прощания или приветствия можно употребить рукопожатие..., а вот поздравление или знакомство может таким жестом лишь сопровождаться. <...> Жесты включаются в речь, предшествуют речи или следуют за ней, выражают то же самое значение, усиливая его, или противоречат тому, что сообщает речь. Жесты акцентируют самое важное в речи, заполняют паузы, время поисков слова, ритмизуют речь, а также поддерживают контакт. В установлении и поддержании коммуникативного контакта жестам отводится особая роль...» [Формановская 1989: 116, 125-126].

Следует отметить, что жестикуляция отличается в зависимости от пола говорящего. Так, установлено, что в среднем мужчины используют 10 жестов, тогда как женщины – 52. Женщины более склонны замечать в основном незаметные, еле уловимые жесты, что связано со структурой их мозга. На интенсивность жестикуляции влияют и культурные нормы. Так, согласно усредненным данным, на протяжении часового разговора финн прибегает к жестикуляции один раз, итальянец – 80, француз – 120, а мексиканец – 180 раз [см. “Основы теории коммуникации” 2005: 320].

С помощью жестов, жестикуляции можно выразить свои простейшие желания, не зная иностранного языка. Приведем в

этой связи примеры, весьма остроумные, позаимствованные у А.В. Павловской: «Знаменитый Фигаро утверждал, что в Англии прекрасно можно обходиться минимумом слов: “Дьявольщина, до чего же хорош английский язык! Знать его надо чуть-чуть, а добиться можно всего. Кто умеет говорить *god-dam*, тот в Англии не пропадет. Вам желательно отведать хорошей жирной курочки? Зайдите в любую харчевню, сделайте слуге вот этак (*показывает, как вращают вертел*), *god-dam*, и вам принесят кусок солонины без хлеба. Изумительно! Вам хочется выпить стаканчик превосходного бургонского или же кларета? Сделайте так, и больше ничего. (*Показывает, как откупоривают бутылку*). *God-dam*, вам подают пива в отличной жестяной кружке с пеной до краев. Какая прелесть! Вы встретили одну из тех милейших особ, которые семят, опустив глазки, отставив локти назад и слегка покачивая бедрами? Изящным движением приложите кончики пальцев к губам. Ах, *god-dam!* Она вам даст звонкую затрещину, – значит поняла. Правда, англичане в разговоре время от времени вставляют и другие словечки, однако нетрудно убедиться, что *god-dam* составляет основу их языка”.

Еще более простой выход нашел герой Н.С. Лескова, оказавшийся волею судеб в далекой Англии: “Сел тут левша за стол и сидит, а как чего-нибудь по-аглички спросить – не умеет. Но потом догадался: опять просто по столу перстом постучит да в рот себе покажет, – англичане догадываются и подают, только не всегда того, что надобно, но он что ему не подходящее не принимает”» [Павловская 2005: 81].

В разных культурах один и тот же жест, как было отмечено, может иметь иногда различные значения, что приводит к межкультурным конфликтам. С другой стороны, один и тот же смысл выражается в разных культурах разнообразными средствами. Особенно многообразным является жест приветствия, который в разных культурах может выражаться кивком головы, поклоном, поднятием бровей, ударом руки, поцелуем, слезами,

объятием, биением черепа до крови и т.д. Так, например, для русских привычным является при приветствии помахать рукой из стороны в сторону; онижимают руки друг другу, обнимаются и целуются. На острове Бали влюбленные могут приветствовать друг друга тяжелым дыханием в виде дружеского сопения. Жители Монголии, Бирмы, Лапландии в знак приветствия традиционно обнюхивают друг друга. Эскимосы приветствуют незнакомцев ударом кулака по голове или плечу. Жители Амазонии приветствуют друг друга взаимным похлопыванием по спине, а полинезийцы обнимают и потирают спину собеседника. В районе островов Торреса для приветствия изгибают правую руку в форме крюка, а затем почесывают ладони друг другу, повторяя это несколько раз; испанцы и латиноамериканцы при приветствиях похлопывают друг друга по спине; англичане ограничиваются обычно легким кивком; более южные народы трясут руку, иногда обеими руками, как будто стараются оторвать; японцы низко кланяются; французы, принимая у себя знакомого, зачастую целуются, даже троекратно и т.д. [см. Садохин 2010: 158-159; Влахов, Флорин 1980: 334]. Американцыжимают руки друг другу, китайцы при встречежимают руку себе, в Таиланде, на Шри-Ланке традиционно приветствуют жестом руками, который напоминает позу при молитве, самоанцы обнюхивают друг друга, а жители Тибета в знак дружелюбного приветствия показывают язык.

Пример другого рода, являющийся хрестоматийным: в знак согласия, подтверждения и одобрения во многих культурах кивают головой вверх-вниз, а в знак несогласия, отрицания, неодобрения – из стороны в сторону, тогда как болгарин, выражая значение “нет”, кивает головой вверх-вниз, а значение “да” – из стороны в сторону. То же самое – в Турции, Албании, ряде регионов Индии. Вот пример межкультурного столкновения, приводимый Дж. Фастом: «Мой друг преподает в колледже, в котором много студентов из Индии. “Эти студенты качают

головой вверх и вниз для того, чтобы сказать “нет”, и из стороны в сторону, чтобы сказать “да”. “Иногда я бываю совершенно сбит с толку. Когда я объясняю особенно трудное положение, они начинают мне качать головами, и я думаю, что они меня не поняли, или, напротив, начинают кивать головами, и я думаю, что они меня поняли. Они подают мне сигналы совершенно противоположного содержания. Я уже знаю об этом, и тем не менее культурная традиция настолько сидит внутри меня, что я постоянно сбиваюсь”» [Фаст 1997: 194-195].

Поднятый вверх большой палец сжатой в кулак руки – это жест, который во многих культурах (в том числе, в России, в Армении) означает “хорошо”, “здорово”, а в Швеции и некоторых других странах Западной Европы этим жестом “голосуют” на дороге с просьбой подвезти. Ниже – пример, иллюстрирующий разную интерпретацию этого жеста носителями разных культур, которая в итоге привела к межкультурному непониманию. Однажды стажер из Швеции, обучающийся в России, желая доехать на попутной машине из Абрамцева в Москву, встал на обочине шоссе, подняв вверх большой палец сложенной в кулак руки. Поскольку, в отличие от Европы, где этим жестом просят подвезти, в русской культуре данный жест означает одобрение, то водители с удивлением поглядывали на чудака и проезжали мимо него [см. Формановская 1989: 115]. Вообще в англоязычных странах этот жест имеет три значения: в первом он используется при “голосовании”, т.е. при попытке остановить попутную машину на дороге; во втором значении данный жест интерпретируется как “все в порядке”; в третьем, когда большой палец руки резко выбрасывается вверх, он означает нецензурное ругательство. В некоторых странах, например, в Греции, он означает “заткнись” [см. Садохин 2010: 162].

Приведем другой пример. Кольцо из указательного и большого пальцев – очень распространенный американский жест, означающий, что все хорошо, все ОК, и значение этого жеста

понимается одинаково в очень многих культурах. Однако данный жест в некоторых странах может иметь абсолютно другое значение. Так, во Франции и в Бельгии он означает “ничего”, “ноль”. Если француз, к примеру, спросит о том, доволен ли собеседник французской кухней, и в ответ увидит данный жест, то он смертельно оскорбится. Есть страны, где этот жест выражает крайне негативное значение. Так, в литературе описывается случай, как американский президент Дж. Буш-младший однажды употребил этот знак в Бразилии, что чуть не привело к скандалу. Там кольцо из пальцев обозначает неприличное сексуальное предложение женщине [см. Кашкин 2007: 10; Садохин 2010: 161]. Этот знак, кстати, является неприличным и в Португалии, а в Японии он означает “деньги”. Впрочем, это был не единственный “прокол” у Дж. Буша в связи с использованием жестов. Так, в январе 2005 года в европейской прессе появилось сообщение о том, что норвежская общественность была шокирована тем фактом, что во время инаугурации президент Джордж Буш сделал жест, который у норвежцев считается приветствием дьяволу. Жест выражается в том, что вперед выставляются указательный палец и мизинец, что у скандинавских народов означает “дьявольские рога”. Этот жест в США распространен среди рок-музыкантов и их фанатов. Им также выражают поддержку любимым игрокам болельщики команды Техасского университета под названием “Longhorns” (“длиннорогие”) [см. Тер-Минасова 2008б: 94].

Еще пример: во многих культурах одобрение в общественных местах выражают аплодисментами; немцы же не аплодируют, а свистят, кричат или стучат по столу костяшками пальцев. Пример из личного опыта. По завершении лекций, которые я читала в Ереванском государственном университете на факультете повышения квалификации для преподавателей иностранных языков (английского, французского, испанского) – по специальностям, – каждый раз звучали аплодисменты. Последней группой

слушателей были специалисты немецкого языка. И вдруг, когда я завершила читать последнюю лекцию, мои коллеги начали громко стучать по партам костяшками пальцев. “Что же это такое?” – с удивлением подумала я: ведь их реакция (улыбки, другие знаки одобрения), наконец, комплименты и слова благодарности в течение курса говорили об обратном. Мое межкультурное непонимание тут же, слава Богу, было рассеяно коллегами-“немцами”. На Кубе же жест “постукивание костяшками пальцев по столу” означает “совокупление”. А вот еще пример, иллюстрирующий разное использование и понимание данного жеста в разных культурах: «В беседе с немцами русский, заметив вошедшего в комнату человека, выразительно посмотрел на него и, понизив голос, постучал костяшками пальцев по краю стола. В контексте происходившего участвующие в коммуникации русские поняли данный жест как предупреждение о том, что вошедший может донести начальству о содержании разговора, что он “стукач”, для немцев же приведенный жест остался непонятным» [пример взят из Гудков 2003: 60].

При счете в Германии не загибают пальцы в кулак, начиная с мизинца, как принято во многих культурах, в том числе в Армении, России, а наоборот, разгибают сжатые в кулак пальцы, начиная с большого. Так же, как немцы, считают и американцы.

Когда японец говорит о себе, то он прикасается пальцем к носу, и это может показаться нам странным, так как в подобных случаях мы показываем пальцем на свою грудь; когда же итальянцы постукивают указательным пальцем по носу, то данным жестом они выражают недоверие; этот же жест в Голландии означает, что говорящий или тот, о ком говорят, находится в состоянии алкогольного опьянения; французы, потирая указательным пальцем основание носа, указывают на недоверие тому, о ком рассказывают [см. Кипнис 2006, ч.1: 15].

Когда японец постукивает себя по виску указательным пальцем, то это означает, что он оценил интеллект собеседника, а

не наоборот, как этот жест воспринимается во многих других культурах. Вообще надо заметить, что жестикуляция японцев довольно специфична, как и специфична вся их культура, поэтому остановимся на этом вопросе подробнее. Как отмечают В.А. Пронников и И.Д. Ладанов, телодвижения японцев, их жестикуляция очень незаметны, едва уловимы, а широкие жесты означают угрозу. Авторы ссылаются на известного исследователя коммуникации японцев Мититаро Тада, который в своей книге “Японская культура жестов” описывает следующий случай: «Когда я еду в электричке и слежу за жестикуляцией беседующих, я убеждаюсь, что бросающихся в глаза жестов у японцев нет. Однако на днях, когда я совершал свой обычный путь, мое внимание привлекли две сидящие напротив женщины. Они, разговаривая, делали различные телодвижения, размахивали руками. Я наблюдал за ними и удивлялся: “Неужели японцы стали другими?” Однако, прислушавшись, я понял, что собеседницы говорили не на японском языке. Я убедился: японцы ничуть не изменились! Жесты японцев все еще едва уловимы». В Японии, как указывают В.А. Пронников и И.Д. Ладанов, одобряются умеренные и сдержанные телодвижения и жесты. Жесты, позы, телодвижения японцев имеют ярко выраженный национальный колорит. Кивок головы, означающий в очень многих культурах согласие, “да”, у японцев означает скорее “я вас внимательно слушаю”, а не “я с вами согласен”. В связи с этим от иностранцев, потерпевших коммуникативную неудачу, можно услышать жалобы в адрес японцев: «Как же так, мой собеседник все время утвердительно кивал головой, но к концу разговора выразил свое несогласие».

Когда японец хочет подозвать к себе кого-либо, он вытягивает руку вперед ладонью вниз, слегка согнув пальцы, и этим движением подзывает к себе. Этим движением останавливают также такси. Если же руку поднимают до уровня плеча, то это уже жест прощания. Если в толпе людей кто-либо делает перед

собой жест, похожий на приостановленный рубящий удар, то люди немедленно расступаются и уступают ему дорогу. При этом даже машины замедляют движение или же останавливаются. Движения пальцами также выражают у японцев разные смыслы. Кулак с торчащим вверх мизинцем означает “женщина” или “возлюбленная”, а кулак с отогнутым большим пальцем – “мужчина” или “возлюбленный”. Мизинец и большой палец, сомкнутые вместе, – знак любовной сцены. Кончики большого и указательного пальцев, соединенные вместе, при вытянутом положении остальных пальцев – знак денег. Когда всеми пальцами энергично почесывают голову, то это означает, как и у некоторых других народов, что человек попал в затруднительное положение. Потирание брови кончиком среднего пальца, смоченного языком, воспринимается в Японии как знак обмана или плутовства. Такой жест со стороны иностранца может поставить в неудобное положение японца, который поменяет тактику и прервет обсуждение проблемы. Конечно же, такое изменение в поведении японца будет непонятным иностранцу [см. Пронников, Ладанов 1985: 208-209].

Во всем мире широкое распространение получил жест, который в русской культуре называется “фига”. В зависимости от национально-культурной принадлежности он расценивается как жест-издевка, как защитный знак от “дурного глаза”, как символ плодородия, как шуточный жест, как непристойное приглашение к сексуальным отношениям, как знак презрения, как жест понимания между влюбленными и т.д. Даже в настоящее время в некоторых странах, в частности, в Италии, Сербии, Англии, Шотландии верят в оберегающую силу фиги. Приверженцы религиозного культа Макумба в Южной Америке, прежде всего, в Бразилии, носят по названной причине изображение фиги в качестве брелока на шее.

В различных культурах по-разному привлекают к себе внимание официанта. В США это делается с помощью поднятого

указательного пальца, легкого движения руки, слов “официант” или “извините”. В Европе для этого слегка постукивают ложкой или кольцом по стакану. На Ближнем Востоке в таких случаях хлопают в ладоши. В Японии приподнимают руку ладонью вниз, слегка шевеля пальцами, в Испании же и в Латинской Америке – ладонью вверх, быстро сжимая и разжимая пальцы [см. Садохин 2010: 159, 157].

Во многих культурах нельзя показывать на кого-либо указательным пальцем. Следование традиционным манерам поведения особенно характерно для народов Малайзии, где нормы взаимоотношения родителей и детей, уважительного отношения молодых к пожилым, чиновничество в зависимости от общественного и имущественного положения передаются из поколения в поколение. Там, согласно нормам повседневного поведения, считается неприличным показывать на кого-то указательным пальцем. Вместо этого надо сжать правую руку в кулак и показать на человека большим пальцем. Брать и передавать что-либо можно только правой рукой, а еще предпочтительнее – обеими руками, слегка наклонившись вперед [см. Садохин 2010: 52]. На индонезийском острове Ява считается грубостью указывать пальцем на что-либо. Ниже – еще примеры несовпадения, разного понимания одних и тех же жестов в разных культурах: «Многие невербальные коммуникативные проявления жителей Ближнего Востока не совпадают с привычными для нас нормами речевого поведения. В.Д. Осипов рассказывал, как он неоднократно был свидетелем недоразумений, связанных с арабским жестом приглашения (подзывания). Русские этот жест, напоминающий “скребковое” движение ладонью правой руки в сторону от собеседника на уровне плеча, часто понимали в диаметрально противоположном смысле – “уйди, до свидания”. Ученый сам однажды испытал неловкость, которая имела место в ходе его беседы с алжирцем. Собеседник в середине беседы, смеясь, протянул ему руку, хотя

прощаться явно не собирался. Оказывается, у арабов принято после удачной шутки, остроты протягивать слушателю руку ладонью вверх. Второй участник общения должен ударить по ней своей ладонью в знак того, что он оценил шутку. Не ударить ладонью о ладонь – значит обидеть говорящего. Некоторые арабские жесты совершенно не имеют эквивалентов в русском невербальном общении. К ним относятся жесты: “подожди, помедленнее” (пальцы, сложенные в щепоть, двигаются вдоль тела сверху вниз), вопросительный жест “что? почему? в чем дело?” (вращательное движение кистью правой руки на уровне плеча, пальцы полусогнуты)» [Горелов, Седов 2005: 134].

Жест рукой, означающий у американцев “уйди прочь”, в ресторанах Аргентины означает вызов официанта, так как там это означает “пойди сюда”. Однако движение, означающее у американцев “иди сюда”, – это жест, выражающий “до свидания” во многих частях Южной Европы. В Италии поглаживание щеки означает, что разговор настолько затянулся, что начинает расти борода и пора его прекратить. Движение пальца из стороны в сторону имеет много разных значений. В США, во Франции, Италии, Финляндии это может означать легкое осуждение, угрозу или всего лишь призыв прислушаться к тому, что говорится. В Нидерландах такой жест означает отказ. Если выговор надо сопроводить жестом, то указательным пальцем водят из стороны в сторону около головы [см. Головлева 2008: 104-105].

Когда итальянец или француз стучит себе по голове, то это значит, что он считает какую-либо идею глупой. Когда испанец или британец шлепает себя ладонью по лбу, то этим он показывает окружающим, что доволен собой. Этим же жестом немец выражает свое крайнее возмущение по отношению к кому-либо. Голландец, стуча себе по лбу и вытягивая при этом указательный палец, сообщает, что идея ему понравилась, однако он считает ее слегка сумасшедшей [см. Кипнис 2006, ч. 1: 14].

В большинстве западных культур не ставится вопрос о преимуществе правой или левой руки (не считая, конечно, рукопожатия традиционно правой рукой). Однако на Ближнем Востоке левая рука пользуется дурной славой.

Ярко иллюстрирует национально-культурную специфику жестов и следующий пример. Многие евреи во время правления нацистов в Германии пытались выдавать себя за неевреев, но их выдавали характерные телодвижения. Движения евреев руками были более широкими, более раскованными, чем у немцев, и, несмотря на маскировку, их выдавала иная культурная природа [см. Фаст 1997: 195].

О важности жестов и правильной их интерпретации свидетельствует то, что «по оценкам американских психологов (Дж. Руш), язык жестов насчитывает 700 тысяч четко различимых сигналов, в то время как самые полные словари английского языка содержат не более 600 тысяч слов. Признанный мастер пропаганды Муссолини как-то сказал: “Вся жизнь есть жест”. А ведь помимо жестов есть множество других знаковых систем. Поэтому в принципе мы всегда должны интерпретировать, истолковать любое сообщение, в какой бы знаковой системе оно ни было “упаковано”» [Кара-Мурза 2001: 24].

В разных культурах разное значение имеют также **позы и телодвижения**. Носитель какой-то культуры легко и правильно интерпретирует ту или иную позу, то или иное движение тела, принятое в его культуре, что не всегда доступно пониманию представителю другой культуры. Зачастую поза, являющаяся вполне нормальной в одной культуре, абсолютно неприемлема в другой. Говоря словами В.Б. Кашкина, «знак, нейтральный или положительный в одной системе культурных кодов, может быть неправильно понят как враждебный или отрицательный носителем другой культуры» [Кашкин 2007: 44].

Г. Гачев в характерном для него образно-метафорическом стиле так описывает язык телодвижений: «Национальные жес-

ты... на свой лад отображают, каким образом различные народы обращаются с Пространством, и тем самым их рассмотрение тоже поможет нам в объяснении национальной Космо-Психологии. Термин “жест” происходит от латинского *gestus*, что означает “деяние”, “действие”. Каждый жест, поза есть определенное поведение, разговор с Пространством, и при этом органы человеческого тела служат как слова, а телодвижения – как предложения. А уж “асаны” индийской йоги: позы “Лотос”, “Змея”, “Свеча” и др. ... – это уже целые философы, определенные мировоззрения. <...> В статических позах человек исповедует свою сущность, как растения, при движении – свою ипостась как животного. <...> Каждая национальная культура в ходе истории развила множество ритуальных телодвижений..., и в них отражены различные представления о человеке и мире» [Гачев 2003: 72-73].

Характерным примером с точки зрения различия культур является американская поза сидения “ноги на столе”. «Американец ..., садясь и кладя ноги на журнальный столик прямо перед носом собеседника, чувствует себя прекрасно», – пишет Н.И. Формановская [1989: 123]. Эта нейтральная для США поза воспринимается как оскорбительная, неуважительная во многих культурах (в России, Японии, Армении и т.д.). Вот что говорит об этой позе Г. Гачев: «Вклад американцев в мировой арсенал поз – это **ноги на стол**. Поза эта – оскорбительна в русской шкале ценностей, и у нас даже есть пословица: “посади свинью за стол – она и ноги на стол”. Однако эта поза представляется американцам совершенно естественной. Пионеры-первопроходцы, трудяги, исходив десятки миль, испытывали потребность дать отдых ногам, и такая поза целительна для оттока крови по венам. Таково прагматическое объяснение этой позы. Но есть в ней и метафизический смысл. Стол в обиходе людей Старого Света – место для трапезы, застолья и беседы, для обмена мыслями, для чтения книги, – то есть для социально-

культурных действий. И вот на этот уровень, высший для евразийцев, американец... положил. Американская цивилизация начинается там, где евразийская кончается, и она служит первой в качестве пьедестала». А вот еще объяснение рассматриваемой позы: «А когда я толковал позу “ноги на стол”, одна продолжила:

– Так американец убирает корни, связь с землей, чтобы стать более надземным, от нее свободным» [Гачев 2003: 73, 323]. Помнится, в какое изумление пришел автор этих строк, оказавшись впервые в Америке в начале 90-х годов, при виде студентов, сидящих на занятиях в университете в указанной позе, да еще попивающих соки и воду – у нас такое нельзя было себе и представить. Кстати, американцы во время разговора стоят боком друг к другу, что во многих культурах может быть расценено как признак неуважения.

Есть и другие позы, которые по-разному воспринимаются в разных культурах. Например, почти все европейцы сидят на стуле, положив ногу на ногу. Однако если европеец в Таиланде сядет так и направит подошву ботинок на тайца, то тот будет чувствовать себя униженным и обиженным, арабский же партнер воспримет это как глубокое оскорбление, так как тайцы и арабы считают ногу самой неприятной и “низкой” частью тела. Американский студент может сидеть перед своим профессором так, как ему удобно, может принять расслабленную позу, закинуть одну ногу на другую, поскольку такая поза не является в США особым выражением отношений. Однако в европейских культурах такая поза предполагает социальное равенство партнеров по коммуникации [см. Садохин 2010: 160-161].

Правила поведения в японском помещении слишком сложны, чтобы их можно было быстро усвоить. Самое главное – это ни на что не наступать, ни через что не перешагивать и садиться там, где укажут. Существуют предписанные позы для сидения на татами. Из них самая церемониальная – опустившись на колени, сесть на собственные пятки. В такой позе совершаются поклоны.

Кланяться, сидя на подушке, считается невежливым: сначала надо переместиться на пол. Сидеть, скрестив ноги, считается в Японии развязной позой, вытягивать же их в сторону собеседника считается верхом неприличия [см. Садохин 2010: 38].

Неуважительной позой в Японии считается сидеть, положив ногу на ногу. В современной Японии, как и других странах Востока, этикетные церемонии упростились. Но даже сейчас, сталкиваясь с проявлениями коммуникативного поведения представителей стран Азии, европеец испытывает чувство удивления. Так, например, в отличие от европейцев, японцы нежимают друг другу руки и не целуются при встрече. Здороваясь, они кланяются. Разные виды поклонов описывает в своей книге «Японские записки» ученый и дипломат Н.Т. Федоренко: «Кланяются японцы особенно, весьма чинно, с тактом и достоинством. Встречаясь, они останавливаются на довольно значительном расстоянии, сгибаются в поясе и некоторое время остаются в такой позе. <...> Существуют три разновидности поклона. Самый почтительный поклон – “сайкэйрэй” – делается в знак глубокого уважения и признательности. Такой поклон совершается обычно перед алтарем в синтоистском храме, буддийском монастыре, перед национальным флагом или весьма высокой персоной. Второй вид приветствия – ординарный поклон, при котором корпус наклоняется на двадцать-тридцать градусов и сохраняется в таком положении около двух-трех секунд. Наконец, простой поклон, который совершается ежедневно. В этом случае делается легкий наклон корпуса и головы, продолжающийся лишь одну секунду. <...> Поклоны часто делают для выражения благодарности, приглашения и извинения. Некоторые японцы и японки, особенно старшего поколения, делают многократные поклоны при встрече друзей и гостей. Это рассматривается как проявление вежливости и такта» [цитируется по Горелов, Седов 2005: 136].

Поклоны в японской культуре, как отмечают В.А. Пронников и И.Д. Ладанов, отражают социальные, четко структуриро-

ванные иерархические взаимоотношения: младшие отвешивают поклоны старшим, женщины мужчинам, ученики учителям (и если даже ученик станет премьер-министром и случайно встретит своего бывшего учителя, то он отвесит глубокий поклон последнему), хозяин дома приветствует поклоном своего гостя, работники гостиницы своих постояльцев, продавец – покупателя и т.д. В целом человек, находящийся на иерархически низшей ступени, отвешивает более глубокий поклон, приветствуя человека, у которого статус выше. «Японцы кланяются друг другу по несколько раз в день. Если встречаются со старшими, например, в учреждении, то в первый раз отвешивают ординарный поклон. При последующих встречах в течение того же дня полагается делать легкий поклон» [Пронников, Ладанов 1985: 215].

Справедливо отмечая, что «преодолеть культурные привычки в языке тела чрезвычайно трудно», Дж. Фаст в связи с этим описывает профессора математики в одном из американских университетов, который был специалистом в талмудистской теологии в Германии, которую покинул еще в 30-х годах: «До сих пор, читая свои лекции, он принимает позу правоверного еврея во время молитвы: он наклоняется вперед, делает низкие поклоны, а затем выпрямляется и откидывается назад. Даже после того, как его друзья с юмором обратили его внимание на эту архаическую привычку, он ничего не смог с собой поделать» [Фаст 1997: 195].

Походка как язык тела, как часть невербальной коммуникации, тоже национально-культурно окрашена: американец двигается “по-американски”, француз – “по-французски” и т.д. В примере ниже, позаимствованном у Дж. Фаста, описывается межкультурный конфликт, возникший из-за разной интерпретации походки в американской и испаноязычной культурах: «Аллан, юноша из маленького городка, приехал в большой город, чтобы навестить своего друга Теда. Однажды вечером по пути на вечеринку к Теду Аллан увидел красивую молодую брюнетку, которая перешла улицу, а затем пошла по улице перед ним.

Аллан последовал за девушкой, очарованный ее дразнящей походкой. Аллан не испытывал ни малейших сомнений в том, что означали телодвижения особы, с вызывающим видом вышагивавшей перед его носом.

Он шел за девушкой целый квартал и понял, что та заметила его преследование. Он также понял, что ее походка не изменилась. Аллан решил, что пора знакомиться.

Когда зажегся красный свет, Аллан собрал свое мужество, подошел к девушке, приятно улыбаясь, и сказал ей: “Привет!”

К его удивлению, она повернула к нему лицо, перекошенное от ярости, и сквозь сжатые зубы выговорила: “Если ты сейчас же не оставишь меня в покое, я позову полицию”. Загорелся зеленый свет, и девушка быстро зашагала прочь.

Аллан был потрясен, а его лицо пылало от смущения. Он поспешил к Теду, у которого началась вечеринка. Когда Тед сделал коктейль, Аллан рассказал ему о своем происшествии. Тед рассмеялся: “Да, парень, ты ошибся номером”.

“Но, черт побери, Тед, ни одна девушка у меня дома не будет так ходить, если только... если только она не приглашает тебя”.

“Ты попал в район с испаноговорящим населением. Большинство здешних девушек очень приличные, что бы ни казалось по их внешнему виду”, – объяснил Тед».

Автор так комментирует причину возникновения данного конфликта: «Аллан не знал особенности культуры многих испаноговорящих стран. В соответствии с ними девушки ходят по улице в сопровождении кого-то и существуют строгие нормы социального поведения. Поэтому молодая девушка может безбоязненно демонстрировать свою сексуальную привлекательность, не боясь стать объектом приставаний. Поведение, которое показалось Аллану откровенным приглашением к знакомству, было естественным» [Фаст 1997: 14-16].

Но даже внутри одной и той же культуры походка, пластика, телодвижения могут меняться в результате социокультурных

изменений в обществе. Интересные наблюдения в этом контексте встречаем в книге П. Вайля: «Их ритм (речь идет о молодых членах съемочной группы – Л.Б.) – ритм XXI века. И не только ритм. Пластика – тоже. Из Москвы мне присылали смонтированные начерно записи отдельных сюжетов, которые я с отвращением смотрел дома. Никогда я не нравился себе, даже на фотографиях, а тем более в движении – неуклюжий, мешковатый, неповоротливый. Но смотрел, чтобы учиться. Например, выходить из кадра – это ж надо уметь. Не разворачиваться со скрежетом, подобно статуе Командора, но и не шмыгать воровато, а выходить со спокойным достоинством, как из большого спорта.

И вот еще страшное – руки! Либо по швам, будто придерживая шашку, либо в постоянном движении, словно иллюзионист. Руки хотелось отрубить, но без них, пожалуй, было бы еще противнее.

Двадцать восемь лет я живу на Западе и всегда мог выделить человека из России в уличной толпе – по особой скованной пластике. Но лет десять назад картина стала меняться: все чаще и чаще ошибаюсь – конечно, только при встречах с молодыми. Для меня это самый разительный пример возвращения российского человека к норме жизни. Ведь такому почти невозможно научиться, зато ничего не стоит просто обрести. Пластика свободного человека – то, что им дано естественным образом вместе с возможностью читать, что хочешь, и ездить, куда пожелаешь. То, что нам приходилось и приходится осваивать. Пластика того, кто прошел через пионерскую организацию и Советскую армию, мягко говоря, своеобразна, и эта каинова печать – навсегда, как все, что усваивается в раннем возрасте. Такие чудовищные навыки лишь отчасти корректируются десятилетиями свободной жизни» [Вайль 2010: 290-291].

Важной составляющей невербальной коммуникации является **мика**. Посол Китая в России в одном из своих интервью признался: «Никакие книжные знания и документы не

заменяют человеческого общения. Я хочу видеть выражение лица моего собеседника, понять, почему он улыбается или огорчен» [приводится по Тер-Минасова 2008б: 263].

Действительно, выражением лица можно сказать очень многое, не обращаясь к словам. Не случайно в этом смысле выражение “на твоём (его) лице всё написано”. Изменение выражения лица, т.е. мимика, является важным элементом невербальной коммуникации, так как помогает человеку выражать свои мысли точнее и понятнее, передавать настроение, отношение к тому, о чём говорится. Лицо собеседника вольно или невольно привлекает наше внимание, так как выражение лица позволяет нам установить обратную связь, т.е. узнать, понимает нас партнёр или нет. Лицо человека очень пластично и может принимать самые разные выражения. Мимика позволяет выразить все универсальные эмоции: печаль, счастье, отвращение, гнев, удивление, страх и презрение. Принято считать, что в выражении лица участвуют 55 компонентов, сочетание которых способно передать до 20000 смыслов. Мимика складывается как из спонтанных, так и произвольных мимических реакций. Поскольку человек может управлять каждым мускулом своего лица, то осознанный контроль над выражением лица позволяет нам усиливать, сдерживать или скрывать переживаемые эмоции. По этой причине особое внимание при интерпретации мимики следует обращать на её согласованность со словесными высказываниями. Когда несогласованность становится достаточно сильной, это сразу же становится понятным. Для усиления эмоций мы делаем нашу мимику более выразительной и точной в соответствии с характером и содержанием процесса коммуникации [см. Садохин 2010: 162-163].

Является ли мимика универсальной или культурно специфичной? Чтобы ответить на этот вопрос, в середине 60-х годов три американских ученых провели исследования на трех различных континентах среди представителей культур, сильно отличающихся друг от друга: в Новой Гвинее, на Борнео, в Соеди-

ненных Штатах, Японии и Бразилии, и пришли к следующему выводу: «Показ одного набора фотографий человеческих лиц, на которых были запечатлены различные эмоциональные выражения, вызвал среди представителей всех исследуемых культур одинаковые оценки». «По мнению этих трех исследователей, – отмечает Дж. Фаст, – их вывод противоречит теории, исходящей из того, что выражения лица являются результатом заученного поведения. Исследователи считали, что мозг человека запрограммирован таким образом, чтобы поднимать уголки губ вверх, когда он испытывает удовлетворение, опускать уголки вниз, когда он чем-то недоволен, и так далее – в зависимости от эмоций, которые генерируются в мозгу» [Фаст 1997: 26-27]. И, как справедливо считает А.П. Садохин, «хотя многие исследователи согласны с тем, что представители разных культур одинаково реагируют на некоторые раздражители, но только печаль, счастье и отвращение проявляются одинаково всеми людьми, а прочие эмоции могут выражаться по-разному» [Садохин 2010: 164]. Говоря иными словами, разные формы выражения эмоций часто носят специфический характер в разных культурах. Так, немцы в знак восхищения чьей-то идеей часто поднимают брови. То же самое англичанами будет расценено как проявление скептицизма [см. Головлева 2008: 105].

Умение “читать лицо” собеседника имеет давние традиции в Японии. Японцы с давних пор научились по лицу угадывать намерения говорящего и даже предсказывать его судьбу. Именно с этими навыками связано стремление японцев контролировать выражение своего лица. В японском традиционном театре Кабуки с помощью искусства грима особым выражением лица героев подчеркивается их характер. Так, например, сила воли изображается с помощью вертикальных линий: резко поднятые вверх брови, направленный вверх разрез глаз, поднятые уголки губ. Искусство выражать человеческие переживания и эмоции с помощью масок и грима используют и японские мастера живописи. В

их работах – разнообразие мимики на лицах людей. Показательно, что выражение разнообразных эмоций и чувств японцами резко отличается от того, как те же чувства и эмоции выражаются мимически в других культурах [см. Пронников, Ладанов 1985: 200, 204-205].

Из мимических движений лучше всего исследована **улыбка**. Что же из себя представляет такой, на первый взгляд, понятный всем знак общения?

В популярной детской песенке Владимира Шаинского на слова Михаила Пляцковского поется:

От улыбки хмурый день светлей. / От улыбки в небе радуга проснется. / Поделись улыбкою своей, / И она к тебе не раз еще вернется.

Рефреном проходит идея о том, что “дружба начинается с улыбки”.

Что же такого магического в улыбке, почему она имеет волшебную силу бумеранга? Вот что пишет об улыбке Н.И. Формановская: «Улыбка, как и вежливость, существует только для другого, никакой “самоценностью” она не обладает, а, посланная собеседнику, имеет поистине магическую силу. Послушаем В. Солоухина: “А ведь у людей в распоряжении есть еще и улыбка. Посмотрите, почти все у человека предназначено для самого себя: глаза – смотреть, ноги – ходить, рот – поглощать пищу, – все нужно самому себе, кроме улыбки. Улыбка самому себе не нужна. Если бы не зеркала, вы ее никогда бы даже и не увидели. Улыбка предназначена другим людям, чтобы им с вами было хорошо, радостно и легко. Это ужасно, если за десять дней тебе никто не улыбнулся и ты никому не улыбнулся. Душа зябнет и каменеет”. <...> Улыбка (не саркастическая!) немислима рядом с грубостью, недоброжелательством, улыбка –как бы личностное выражение вежливости и заинтересованности, поэтому психологи, педагоги, писатели призывают нас использовать улыбку и в воспитании младенца: “Улыбаясь грудничку, вы приучаете

завтрашнего Человека к доброжелательности, к человеколюбию. Раздраженный тон, грубые выражения, недоброжелательность, вполне вероятно, хотя и совершенно бессознательно, воспитывают завтрашнего человека в “силовом поле отрицательного знака” – это из статьи А. Маркуши “Ты и я ... начинается семья”.

Продолжая эту мысль, можно сказать, что улыбка создает “силовое поле положительного знака”! Известный писатель, драматург, сценарист Тонино Гуэрра в беседе с Чингизом Айтматовым отметил угрюмость, неулыбчивость наших шоферов такси, работников гостиниц. <...> Он сказал, в частности: “Одно слово мне хотелось всюду видеть, в магазинах, в учреждениях: “Улыбайтесь!” Нельзя любить и все время говорить “нет”. А эти виды деятельности зиждятся на общении с людьми и, стало быть, на улыбке. Такой простой, естественный, неприхотливый способ общения – улыбка. Мы призываем к миру, развешиваем плакаты, лозунги: “Да здравствует мир!”, “Миру – мир!”, а улыбка – это то, что приводит к миру, поэтому – улыбайтесь”. Вот, оказывается, какие выводы! Ну, а медики говорят к тому же, что улыбаться полезно для здоровья. Понаблюдаем за собой: часто ли мы улыбаемся, написано ли на нашем лице добросердечие? Даже если это только форма, только привычка – все же это лучше, чем привычно угрюмое, злое выражение лица» [Формановская 1989: 119-120].

Улыбка как знак невербальной коммуникации, как мимическое движение многозначна: с ее помощью передают свое хорошее настроение, симпатию к своему собеседнику, снисхождение или иронию по отношению к нему, показывают доброжелательность, а также хорошее воспитание. Важно при этом знать, что не только в рамках одной и той же культуры улыбка выражает разные смыслы и используется в разных ситуациях, но также, что улыбка очень по-разному используется и интерпретируется в разных культурах. Принято считать, и по праву, что “на Западе все улыбаются”. При этом в целом улыбка во всех

культурах Запада ассоциируется прежде всего с радостью, положительными эмоциями, тогда как типичная улыбчивость азиатов может являться одновременно как выражением положительных эмоций (симпатии, радости и т.д.), так и средством скрыть негативные (недовольство, удивление, растерянность и т.д.) [см. Садохин 2010: 163].

Рассмотрим подробнее особенности улыбки в разных культурах. А.В. Павловская пишет в этой связи: «Каждый народ улыбается в разных ситуациях. Конечно, есть улыбка вежливости, присущая, кстати, в большой степени английской культуре и являющаяся частью воспитания и хорошего поведения. Вошел в лифт – улыбнулся: мол, все в порядке, я свой. Задел плечом на улице – еще улыбка: не волнуйтесь, я ничего плохого не имел в виду, драки не будет. В магазине продавец улыбается покупателю: неплохо бы и купить чего-нибудь, – а покупатель продавцу: не бойся, не обману. Есть улыбка американская – крайняя степень формальности, когда в нее часто не вкладывается уже никакого смысла, ничего, кроме механического движения мышц да демонстрации работы своего дантиста. Но у каждого народа существуют моменты, когда улыбка является естественным и неудержимым выражением чувств, когда за ней стоит истинное движение души и сердца.

Особенно это заметно у народов, привыкших скрывать свои чувства. Неулыбчивые по природе финны расплываются, хотя и против воли, когда встают на лыжню, которая опутывает всю эту довольно небольшую страну. Суровые неразговорчивые исландцы не могут сдержать радости, оказавшись в бассейнах с природной горячей водой, которые разбросаны по всему острову. Сдержанные англичане улыбаются детской чистой улыбкой в двух ситуациях: в саду и за чашкой чая. И они сделали все, чтобы доставлять себе это удовольствие как можно чаще. А в идеальном варианте еще и совместили обе радости: чай в саду – вершина

английского счастья и источник знаний об англичанах для заезжего путешественника» [Павловская 2005: 216].

Как видим, у разных народов есть улыбки, идущие от души (такие улыбки характерны, к примеру, для русского человека), а есть улыбки дежурные, этикетные. Вот что говорит по этому поводу известный русский кинорежиссер Никита Михалков: «Для русского человека внешние проявления жизни имеют намного меньше значения, чем внутренние. За границей – наоборот. Во Франции, например, можно нахамить человеку, но если это делается с улыбкой, то и оскорбляться необязательно... Сколько раз за границей я покупался на эту видимую приветливость. Но улыбка там ничего не стоит – это способ общения и ... отчуждения. Для нас же улыбка значит очень многое. Русский на улыбку летит, как бабочка на огонь, а натывается на стеклянную стену» [цитируется по Тер-Аракелян 2006: 28-29].

В связи с указанным выше вспоминается рассказ об одной ереванке, много лет прожившей во Франции. Как-то в Ереване в перестроечные годы она, заядлая вязальщица, долго выбирала нитки в одном магазине, где ее очень терпеливо обслуживала молоденькая продавщица, показывая каждый моток ниток, на который указывала потенциальная покупательница. В итоге та ничего не купила, раздраженно бросив в лицо продавщице фразу: «А почему вы не улыбаетесь?» Для этой армянки оказалась важнее не внутренняя доброжелательность, готовность быть полезной, а отсутствие улыбки.

Очень много сказано и написано о пресловутой американской улыбке. В США улыбка является неотъемлемым атрибутом коммуникации, знаком успешности и благополучия. Как пишет В.Г. Крысько, «начальник должен показывать подчиненным, а подчиненные – клиентам, покупателям, что все идет хорошо. Быть угрюмым – все равно что быть грязно одетым. Они приучены улыбаться, и это им нетрудно делать» [Крысько 2002: 276]. С.Г. Тер-Минасова по поводу американской улыбки пишет

следующее: «Знаменитая американская улыбка вызывает разную реакцию у русских: одни восхищаются приветливостью (принимая ее за естественную положительную реакцию), другие недоумевают, третьи не одобряют и относятся подозрительно.

Свидетельство русского языка: словосочетания *дежурная улыбка*, *вежливая улыбка* имеют отрицательные коннотации: дежурная – значит, по обязанности, вежливая – значит, не от души. Сатирик Михаил Задорнов назвал американскую улыбку хронической. Комментарии излишни: хронической в русском языке бывает только болезнь. Один наш преподаватель-англичанин от Британского Совета сказал по поводу американской улыбки: “В Америке дантисты очень дорогие, поэтому американцы улыбаются, чтобы показать, что у них достаточно денег для ухода за зубами. Это способ продемонстрировать свое финансовое благополучие”. Другой, прожив в Москве год, удивил нас своим откровением: “А мне нравятся ваши продавщицы. Они естественные. В конце дня, когда они устали от тяжелой работы и уже ненавидят всех покупателей, у них это открыто написано на лице. А наши стоят с фальшивой приклеенной улыбкой, а в душе – такая же ненависть, как у ваших”. В западной культуре улыбка – обязательный компонент обслуживания. В Чейз Манхэттен бэнк висит объявление: если наш оператор Вам не улыбнулся, заявите об этом швейцару, он Вам выдаст доллар. <...> На фотографиях в прессе американские деятели улыбаются счастливой белозубой американской улыбкой. В культуре Америки улыбка также и социальный признак преуспеяния. Если вы выдвинули свою кандидатуру на любой общественный пост, вы должны улыбаться на всех фотографиях, чтобы будущие избиратели видели: у этого человека все в порядке, у него есть деньги, успех, спокойная совесть, он улыбается, он доволен, ему можно довериться. Автоматизм американской улыбки настолько велик, что жена президента Хилари Клинтон улыбается фотографам даже на траурной церемонии похорон принцессы Дианы.

Keep smiling – девиз американского образа жизни: “что бы ни случилось – улыбайся”. Этот призыв учит: не сдавайся, не поддавайся ударам судьбы, не показывай людям, что у тебя что-то не в полном порядке, не подавай виду – улыбайся, keep smiling. Напускной оптимизм в любой ситуации – вот та черта американского национального характера, которая официально одобрена и внедряется всеми средствами, в том числе и языковыми. Американская улыбка играет важную роль в идеологической пропаганде, навязчиво внушающей мысль жителям США о том, какое это счастье, удача и привилегия – быть гражданином этой страны. <...> Показательна в этом отношении приписка, которой американские коллеги сопроводили вырезку из газеты со статьей о секретах счастья: “Из этой статьи вы узнаете, как нам, американцам, промывают мозги, чтобы мы улыбались и были счастливы”» [Тер-Минасова 2008а: 190-191].

Г. Гачев, говоря в свойственной ему метафорической форме об американской улыбке, которая имеет важные функции в обществе, называет ее “рабочим халатом”, “спецодеждой лица”: «Потому такие “чиирфул” = бодренькие, улыбаются, приветливы: это просто рабочий халат на жизнь всю, спецодежда лица. Ибо если ты – “глуми”, мрачен, озабочен своими проблемами, значит, ты – плохой работник можешь быть, испортишь деталь на конвейере труда, и тебя не примут на работу...

– Как интересно! А отчего ж такие “чиирфул”, все улыбаются?

– Это маска, чтоб не подать виду, наружу выглядеть преуспевающим = значит, спасенным, богоугодным, отмеченным» [Гачев 2003: 434, 449].

Не только русские (и вообще иностранцы) воспринимают американскую улыбку как маску, но зачастую и сами американцы. Дж. Фаст пишет: «Мы постоянно улыбаемся потому, что улыбка – это не только знак веселья или удовольствия, но и извинения, наш защитный сигнал.

Я сажусь рядом с вами в переполненном ресторане. Моя полуулыбка означает: “Я не хотел вам мешать, но это – единственное свободное место”.

Я задел вас в кабине лифта, и моя улыбка вам объясняет: “Я не хотел проявлять агрессивность. Извините меня, пожалуйста”.

Неожиданная остановка автобуса сбивает меня с ног, и я падаю на соседнего пассажира. Моя улыбка говорит: “Я не намеревался падать на вас. Я прошу вашего прощения”.

И так мы улыбаемся целый день, хотя на самом деле мы раздражены и сердиты. На работе мы улыбаемся нашим клиентам, нашему начальству, нашим подчиненным. Мы улыбаемся нашим детям, нашим соседям, нашим мужьям, женам и родственникам. На самом деле лишь незначительная часть наших улыбок реальная. Большинство – лишь маски, которые мы носим» [Фаст 1997: 79].

И тем не менее, даже если американская улыбка – это всего лишь маска, внешняя оболочка, наличие улыбки намного приятнее, чем ее отсутствие. Так считает и замечательный советский писатель Юрий Нагибин, описывая американцев, их поведение, улыбку “от уха до уха”: *В американцах много привлекательного. Они гостеприимны и широки, хотя, разумеется, в семье не без урода: я видел профессора, который приходил в гости с бутылкой водки, настоящей на стручках красного перца, щедро всех потчевал, а остаток уносил домой; они откровенны, искренни, отзывчивы, очень обязательны и точны. Иметь дело с американцами приятно: они не заставят ждать, любое обещание выполнят, но требуют такой же четкости от партнеров. При всем том американцы эгоцентричны и неприметливы к окружающим. Чужая душевная жизнь их мало интересует. И потому не стоит переоценивать сердечность американцев при знакомстве и случайных встречах: восторженные крики, улыбки от уха до уха, похлопывание по плечу, можно подумать, что человек жить без тебя не может, а весь этот внешний*

энтузиазм сиюминутен, он не имеет ни корней, ни будущего. Впрочем, когда ты это знаешь и соответственно относишься, американская повадка кажется довольно милой. Разве лучше холод, сухость, равнодушие? Что ни говори, а при поверхностном общении форма много значит (“Наука дальних странствий”).

Разумеется, и среди американцев встречаются люди, которые не всегда улыбаются. Ниже – пример конфликта, связанного с отсутствием улыбки, описанный Дж. Фастом: «Недавно я наблюдал за очень красивой девочкой-подростком на вечере танцев в школе. Я видел, что она стояла со своей подругой, надменная, величественная и неприступная, как Снежная Королева.

Я был знаком с ней, и поэтому точно знал, что она отнюдь не холодная и не надменная. Позже я ее спросил, почему она так себя держала на вечере танцев.

“Я была надменной? – спросила она с искренним удивлением. – Интересно, а как тогда назвать ребят? Никто из них не подошел ко мне и не заговорил со мной. Я жутко хотела, чтобы кто-нибудь потанцевал со мною, но никто меня не пригласил”. С ноткой трагического пафоса она добавила: “Я единственная старая дева в школе. Посмотрите на Рут. Ей столько же лет, сколько и мне, а она не пропустила ни одного танца, и вообще вы ее знаете. А что такое Рут? Ни кожи, ни рожи!”». Автор так комментирует данную ситуацию: «Действительно, Рут не Венера Милосская. Толстая и некрасивая. Однако ее секрет в том, что она улыбается каждому мальчику. Она разбивает все линии обороны. Рут позволяет мальчику чувствовать себя уверенным. Он знает, что, если он попросит ее потанцевать, она ответит согласием. Она об этом сообщает на своем языке тела. Моя же прекрасная юная знакомая, покрытая ледяным панцирем недоступности, скрывала под ним застенчивость. Она подавала сигналы окружающим: “Не подходите ко мне. Я недоступна. Только рискни пригласить меня на танец”. Какой подросток мог ре-

шиться пойти на такой риск? В результате ребята, увидев сигналы, выраженные на языке тела, поворачивались к Рут.

Постаравшись, моя знакомая может научиться улыбаться и смягчить свою красоту Снежной Королевы, сделав ее доступной. Она может научиться языку тела и дать сигнал ребятам: “Ко мне можно подойти и пригласить меня на танец. Я могу дать согласие потанцевать с вами”» [Фаст 1997: 210-211].

Людей Запада удивляет, а иногда и пугает неулыбчивость, угрюмость и мрачность русских (вспомним вышеприведенное мнение Тонино Гуэрра, итальянца с мировым именем). Вот что пишет об улыбке в русской культуре С.Г. Тер-Минасова: «Одна из странных особенностей представителей русской культуры в глазах Запада – это мрачность, неприветливость, отсутствие улыбки. В наше время, когда международные контакты становятся все более массовыми и интенсивными, проблема улыбки неожиданно встала особенно остро. Русские не улыбаются (а отсюда уже – “мрачные дикари”, агрессивные от природы и тому подобный вздор), и поэтому нужно быть с ними настороже: от этих мрачных типов можно ожидать чего угодно. Как это ни смешно для русских, но фурор, произведенный М.С. Горбачевым в Англии в декабре 1984 года, с которого началось его “триумфальное шествие” в западном мире, был вызван, в частности, приятным сюрпризом – улыбающимся советским правителем высокого ранга. <...> Раздел об освещении визита Горбачева в Англию западными средствами массовой информации имеет ... весьма многозначительное название: “Явление Медведя улыбающегося”. <...> У русских совершенно другой менталитет, другие традиции, другая жизнь, другая культура – в этом вопросе все прямо противоположное. Чем выше общественная позиция человека, тем серьезнее должен быть его имидж. Если вы претендуете на высокий пост, вы должны показать будущим избирателям, что вы человек основательный, серьезный, умный и, следовательно, сознающий, какое сложное дело вам предстоит,

какие серьезные проблемы придется решать. Улыбка в такой ситуации неуместна, она только покажет, что человек легкомыслен, не сознает ответственности своего дела и поэтому довериться ему нельзя. <...> Призыв Карнеги “Улыбайтесь” приводит к реплике: “Чему улыбаться-то? Денег не платят, вокруг проблемы, а вы – улыбайтесь”. Обращает на себя внимание употребление местоимения *челю*: русское сознание не воспринимает улыбку как адресованную *кому*, как бы не видит в ней коммуникативного смысла, воспринимая ее как отражательный, симптоматический сигнал настроения – благополучия”. <...> Сейчас, в новых условиях постоянных контактов, в том числе и деловых, проблема улыбки осложнилась. А.В. Павловская пишет по этому поводу: “Поведение русских в общественных местах и на улице требует особого пояснения. <...> В России не принято улыбаться посторонним. В лучшем случае, это воспринимается как проявление глупости, но улыбка незнакомому человеку в определенной ситуации, в темном подъезде, например, может стать и опасной. В русском языке есть поговорка: “Смех без причины – признак дурачины”. Когда в России открывался первый Макдональдс, его русских сотрудников учили постоянно улыбаться клиентам, что вызывало большое количество сложностей, ибо, как сказал один из молодых сотрудников, “люди подумают, что мы полные дураки”. Серьезное, сосредоточенное выражение лица русских на улице – не признак их особой мрачности, а лишь традиция, считающая улыбку чем-то сокровенным и предназначенным близкому и приятному человеку”.

Традиция эта имеет глубокие корни. Улыбка и смех – только в минуты радости, отдыха, легкости души. Во всех остальных случаях это глупость. <...>

В словаре В.И. Даля глагол *улыбаться* определяется как ‘ухмыляться’, ‘смеяться молча, про себя’, ‘показывать выражением уст и лица расположение ко смеху’. В качестве иллюстративной фразеологии приводятся примеры: *Где грех, там и*

смех; Набьет и улыбка оскомину; Смехом сыт не будешь; Смех до добра не доводит. На этом культурном фоне понятна реакция сотрудников Макдональдса: “Люди подумают, что мы полные дураки”. Действительно, с какой стати улыбаться незнакомым людям?!

В популярных нынче инструкциях, как нужно себя вести “для благоприятного имиджа” ... учат: “Улыбка приветствуется, но стоит помнить, что постоянно улыбающийся человек производит впечатление несерьезного. Лучше улыбку “дозировать” –это покажет, что вы знаете себе цену”.

Итак, претензия Запада к “загадочной русской душе”: почему не улыбаются? <...> Наоборот, русские люди, попав в англоязычный мир, недоумевают по поводу улыбок. Когда меня, счастливицу, вернувшуюся из стажировки в Лондонском университете..., коллеги спросили, что же меня поразило больше всего, я ответила сразу: “Они улыбаются. Везде: на улице, в поликлинике, у лифта, абсолютно повсюду улыбаются совершенно незнакомым людям”. Такая реакция была тем более удивительна, что это было в 1973 году, когда культурная пропасть между советским миром и “миром кап. стран”, как мы тогда выражались, была бездонной. И все-таки в “самое поразительное” попали не головокружительное изобилие продуктов, товаров, книг, не чудеса техники, сервиса, удобств и не многое другое, от чего у меня несколько месяцев был культурный шок, а УЛЫБКА». Автор резюмирует: «Итак, они огорчены, возмущены, шокированы ... тем, что мы не улыбаемся; мы с удивлением отмечаем, что они улыбаются всем, всегда и везде. Решение этой “загадки” очень простое и лежит на поверхности: это типичнейший пример конфликта культур. В западном мире вообще и в англоязычном в особенности улыбка – это знак культуры, ... это традиция, обычай: растянуть губы в соответствующее положение, чтобы показать, что у вас нет агрессивных намерений, вы не собираетесь ни ограбить, ни убить. <...> Способ очень приятный,

особенно для представителей тех культур, в которых улыбка – это выражение естественного искреннего расположения, симпатии, хорошего отношения, как в России. <...> Это совершенно разные улыбки в разных культурах. В западном мире улыбка одновременно и формальный знак культуры, не имеющий ничего общего с искренним расположением к тому, кому ты улыбаешься, и, разумеется, как и у всего человечества, биологическая реакция на положительные эмоции; у русских – только последнее» [Тер-Минасова 2008а: 187, 189-192].

В контексте сказанного выше Д.Б. Гудков абсолютно справедливо замечает: «Многие случаи КН (коммуникативных неудач – Л.Б.) в общении русских с американцами связаны со степенью знаковости улыбки в, соответственно, русском и американском ЛКС (лингвокультурном сообществе – Л.Б.). Для русских улыбка оказывается в значительно большей степени “означена”, чем для американцев, для последних значение приобретает именно отсутствие улыбки, которое может восприниматься ими как знак нежелания вступить в контакт или стремления этот контакт прервать» [Гудков 2003: 61].

Прогулки по улицам Еревана, особенно в последние десятилетия, не самое приятное занятие, в первую очередь, из-за того, что повсеместно видишь мрачные, озабоченные лица. Отсутствие улыбок даже на лицах молодежи, особенно – красивых лицах девушек производит гнетущее впечатление и вызывает культурный шок у иностранцев. Неулыбчивость армян является следствием в целом тяжелых социально-бытовых условий жизни, неблагополучной общественно-политической ситуации, а также особенностей национального характера и национальных традиций, не позволяющих улыбаться незнакомцам. Улыбка, адресованная девушкой или молодой женщиной незнакомому армянскому мужчине, может привести к весьма нежелательным последствиям. Вспоминается в этой связи конфликт культур, участницей которого я поневоле оказалась. Однажды, когда в начале 90-х

годов после довольно длительного пребывания на Западе, зайдя в магазин в Ереване, я поздоровалась с продавцом-мужчиной и широко улыбнулась ему, меня приняли за иностранку. Когда же я уточнила, что я “своя”, на меня очень странно, более того – презрительно посмотрели: такое поведение было абсолютно нехарактерным для местных жителей (особенно женского пола). Надо заметить, тем не менее, что сегодня в сфере услуг (в магазинах, парикмахерских и т.д.), да и не только, ситуация в этом смысле изменилась, и люди начали улыбаться друг другу, что, конечно же, очень приятно.

А вот пример, позаимствованный из книги Д.Б. Гудкова. Группа американских студентов, находясь в Ереване, зашла в ресторан. Их обслуживал молодой официант. Одна из американок несколько раз улыбнулась ему, так как она сама работала официанткой и знала, какой это тяжелый труд. Поэтому она решила улыбкой подбодрить молодого человека. Когда студенты выходили из ресторана, официант ждал их у входа и предложил улыбавшейся ему девушке пойти с ним. Ее отказ вызвал у него гневную реакцию, которую поддержали друзья, стоявшие рядом. Американские студенты вступились за свою соотечественницу, в результате чего произошла драка, закончившаяся коллективным приводом в милицию. Улыбка, имевшая для американки значение “я понимаю ваши трудности”, для того, к кому она была обращена, имела значение “я приглашаю тебя к ухаживанию и готова на это ухаживание ответить”. Молодой человек почувствовал себя обманутым. Неверная интерпретация знака одним из коммуникантов в итоге привела к серьезному конфликту [см. Гудков 2003: 62-63].

Выше вскользь упоминалась специфичность улыбки азиатов. Особенно отличается от западной “улыбка японская”, неправильная интерпретация которой может привести к культурному шоку и межкультурным конфликтам. Например, европейцев шокирует то, что японцы с улыбкой говорят о таких вещах, как болезнь или

смерть близких людей. Это послужило основой для формирования стереотипа об их бездушии, жестокости и цинизме. Однако в подобных случаях улыбку надо понимать в том смысле, какой она имеет в японской культуре поведения, а не в европейской. В Японии улыбка означает нежелание беспокоить окружающих своими личными горестями и проблемами. В книге “Ветка сакуры” Вс. Овчинников пишет: «Если фразу “у меня серьезно заболела жена” японец произносит с улыбкой, дело тут не в каких-то загадках восточной души. Он просто хочет подчеркнуть, что его личные горести не должны беспокоить окружающих. Обуздывать, подавлять свои эмоции ради учтивости японцы считают логичным. Но именно эта черта чаще всего навлекает на них подозрение в коварстве».

В Японии улыбка, смех являются также признаком смущения и неуверенности. По этой причине возникают ситуации непонимания, когда европеец сердится, а японский партнер, смущаясь, улыбается. Если европеец не знает этой особенности японской культуры, то его гнев увеличивается, поскольку он может подумать, что над ним смеются [см. Садохин 2010: 163].

Во избежание подобных и других конфликтов в связи с японской улыбкой, поговорим о ней более подробно, взяв за основу ее описание в книге “Японцы”. Если, как отмечалось выше, люди обычно улыбаются, когда испытывают приятные чувства и ощущения, радость или другие положительные эмоции, то у японцев все обстоит несколько сложнее. В своем трактате, озаглавленном “Японская улыбка”, известный исследователь японской действительности Лафкадио Херн, живший во второй половине XIX века, описывает, как молодая японка, работавшая служанкой в семье иностранцев и поехавшая с разрешения своей хозяйки домой на похороны мужа, сообщила ей об этом. Хозяйка с недоумением спросила свою служанку, почему та улыбается. Служанка ничего не смогла ответить. Хозяйка-иностранка не знала, что для японцев, которых с детства учат не расстраивать

других своими личными переживаниями, улыбка – это признак хорошего воспитания, вежливости и деликатности. Во время второй мировой войны, когда в японские семьи стали приходиться известия о гибели близких, родственники встречали эти новости с улыбкой, хотя, несомненно, они испытывали глубокую скорбь. В этом – проявление японской деликатности. И хотя сегодня некоторые молодые японцы считают это устаревшей традицией, однако по достижении 35-и лет и они начинают придерживаться тех же правил. У Рюносукэ Акутагава есть небольшой рассказ под названием “Носовой платок”, суть которого в следующем. К профессору токийского университета приходит мать одного из его студентов. Из ее рассказа он узнает о смерти своего любимого студента. Профессора потрясает не столько сама весть о смерти студента, сколько поведение матери: на ее лице была улыбка. Профессор случайно роняет на пол веер. Когда он наклоняется, чтобы поднять его, то замечает, как руки матери, которые она держала на коленях, нервно теребят платок. Профессору все становится ясно. Несчастливая женщина улыбалась, но ее сердце разрывалось от безутешного горя. Мать смеялась лицом, но плакала сердцем. В этом – вся Япония.

Японцы, как пишут В.А. Пронников и И.Д. Ладанов, любят радоваться, смеяться, улыбаться. У них бытует мнение, что боги, которым поклоняются люди, тоже улыбаются и даже смеются. По легендам, богиня солнца Аматэрасу вышла из своей пещеры, где она пребывала в плохом настроении, услышав звук смеха. Если бы она не услышала смеха, то осталась бы в пещере, и тогда не было бы ни солнца, ни Японии.

Для японцев существует не только счастливый, радостный смех. В силу развитого чувства собственного достоинства японцы всячески избегают насмешек над собой. Об этом знает каждый японский ребенок: “Если ты поступишь дурно, то люди осмеют тебя”. Смех, улыбка в Японии имеют разные смыслы: это и знак дружеского расположения, и знак скрытности, и

выражение сдержанности, и выражение открытого проявления чувств, и знак смущения, растерянности в сложных ситуациях. Улыбка японца может означать: “Я понимаю” или “Я не понимаю”. Неудивительно поэтому, что самая обычная улыбка японцев – это “загадочная улыбка”. Такие улыбки встречаются и на лицах будд в храмах, и на лицах каменных статуй, украшающих улицы [см. Пронников, Ладанов 1985: 206-207]. И в конце этой части приведем мудрые, замечательные слова Матери Терезы, известной на весь мир сестры милосердия: «Если даже нет ничего, чтобы помочь нуждающемуся, всегда можно подарить человеку улыбку или рукопожатие. Часто это даже больше, чем все остальное».

Перейдем теперь к рассмотрению той области невербальной коммуникации, которая включает поглаживания, прикосновения, рукопожатия и т.д. Все это изучается **такесикой**. Сопоставление поведения носителей разных культур позволило выявить, что при общении используются разнообразные виды **прикосновений** к собеседникам. К прикосновениям относят прежде всего рукопожатия, поцелуи, поглаживания, похлопывания, объятия. Как показывают специальные исследования, с помощью разного рода прикосновений процесс коммуникации может приобретать различный характер и протекать с различной эффективностью. С помощью прикосновений человек усиливает либо ослабляет процесс общения. Использование прикосновений зависит от целого ряда факторов, среди которых наиболее важными являются тип культуры, половая принадлежность, возраст, статус человека и тип личности. В каждой культуре существуют свои правила прикосновений, которые регулируются традициями и обычаями данной культуры, а также принадлежностью собеседников к тому или иному полу. Весьма часто это зависит от роли, которую играют мужчина и женщина в соответствующей культуре. В некоторых культурах запрещается прикосновение мужчины к мужчине, но не запрещается прикосновение женщины к

женщине. В других культурах женщинам запрещается прикасаться к мужчинам, при этом мужчинам традиционно позволено прикасаться к женщинам при общении. Например, арабы, латиноамериканцы, народы Южной Европы касаются друг друга в процессе общения. Но прикосновения исключены при общении японцев, индийцев и пакистанцев. Латиноамериканцы считают, что не касаться при беседе партнера означает вести себя холодно. Итальянцы убеждены, что так ведут себя недружелюбные люди. Японцы же полагают, что прикасаться к собеседнику человек может только при полной потере самоконтроля либо выражая агрессивные намерения [см. Садохин 2010: 166-167].

Универсальным средством выражения положительных эмоций является **поцелуй**. Однако, как отмечает Е.Л. Головлева, «эта универсальность отнюдь не означает, что возможно использование поцелуя без знания кросс-культурных традиций конкретной страны и региона мира. Так, в Европе однократный или троекратный поцелуй и формальное, несколько отстраненное объятие (в зависимости от страны) общеприняты при встрече друзей и деловых партнеров разного пола. Зачастую, впрочем, поцелуй заменяется ритуальным касанием щеки к щеке.

Однако и здесь имеются различия. <...> Географическая близость не гарантирует совпадения кросс-культурных традиций. Например, Испания и Португалия находятся на одном полуострове. И тем не менее испанцы больше любят привлекать к себе внимание на публике. Крепкое дружеское объятие не только приемлемо, но и распространено. Португальцы, с другой стороны, намного более сдержанные и не приветствуют дружеских объятий» [Головлева 2008: 106].

Надо подчеркнуть, что с точки зрения использования и распространенности прикосновений культуры делается на **контактные** и **дистантные**. В контактных культурах прикосновения являются обычным делом, тогда как в дистантных они совершенно не используются. К **контактным** принадлежат лати-

ноамериканские, восточные, южноевропейские культуры. Очень активно используют прикосновения при общении арабы, евреи, жители Восточной Европы и средиземноморских стран. Напротив, североамериканцы, жители Северной Европы и азиаты принадлежат к **дистантным, низкоконтактным** культурам. Они предпочитают находиться на расстоянии от собеседника, причем азиаты используют бóльшую дистанцию, нежели североамериканцы и североевропейцы. Немцы, англичане и представители других англосаксонских народов скупой пользуются прикосновениями при общении. Исследования тактильного поведения немцев, итальянцев и североамериканцев выявили, что принадлежность к контактной или дистантной культуре зависит также от личности и пола. Так, в США и Германии мужчины общаются на большем расстоянии и реже прикасаются друг к другу, чем в Италии. Итальянские мужчины стоят ближе друг к другу и прикасаются друг к другу гораздо чаще, чем итальянские женщины; при этом итальянские мужчины общаются со своими собеседниками при помощи тех невербальных средств, которые характерны только для немецких и американских женщин. В азиатских культурах прикосновением передаются, помимо прочего, чувства превосходства и патронирования. Так, например, прикосновение к плечу или спине означает дружбу. В арабских и некоторых восточноевропейских странах крепкие объятия являются формой выражения дружеских чувств. У мусульман объятия являются выражением мусульманского братства.

В тактильной коммуникации есть и свои запреты. Например, в азиатских культурах нельзя прикасаться к голове собеседника: это рассматривается как обида. Поэтому азиатские учителя зачастую бьют учеников по голове, что воспринимается как обидное наказание. Во Вьетнаме в знак дружеского расположения говорящий может держать руку собеседника в своей, при этом не возникает никаких сексуальных ассоциаций, как это было бы интерпретировано европейцами. В Мексике крепкое рукопожа-

тие, объятие, похлопывание по спине между мужчинами – это знаки добросердечия, но отнюдь не свидетельство продолжительной дружбы. Аналогичным образом надо истолковывать прикосновения женщин щеками друг к другу. В Бразилии крепкие объятия воспринимаются как комплимент [см. Садохин 2010: 168; Почепцов 2001: 604; Холл 1997: 419].

Поговорим теперь о **рукопожатиях**. Как справедливо отмечает А.П. Садохин, атрибутом встречи и общения является рукопожатие. В коммуникации рукопожатие очень информативно, особенно его интенсивность и продолжительность. Так, слишком короткое и вялое рукопожатие сухих рук может являться свидетельством безразличия. Напротив, довольно продолжительное рукопожатие и влажные руки свидетельствуют о сильном волнении, большом чувстве ответственности. Долгое рукопожатие, сопровождаемое улыбкой и теплым взглядом, демонстрирует дружелюбие. Однако не следует слишком долго задерживать руку партнера в своей руке: у него может возникнуть чувство неловкости или раздражения. Автор описывает значения, выражаемое разными видами рукопожатий: «Исторически сложилось несколько видов рукопожатий, каждое из которых имеет свое символическое значение:

- ладонь, повернутая вверх под ладонью партнера, означает готовность подчиниться, бессознательный сигнал тому, чье доминирование признается;
- ладонь, повернутая вниз на ладони партнера, выражает стремление к доминированию, попытку взять ситуацию под свой контроль;
- ладонь ребром вниз (вертикальное положение) фиксирует положение равенства собеседников;
- рукопожатие “перчатка” (две ладони обхватывают одну ладонь собеседника) подчеркивает стремление к искренности, дружелюбию, доверительности». Далее он пишет: «У немцев, как и у всех европейцев, рукопожатие яв-

ляется неотъемлемой частью приветствия. Они пожимают руки не только во время первого приветствия, но и по окончании разговора. У них предпочтительно крепкое рукопожатие. Обычно человек, старший по возрасту либо занимающий более высокое положение в обществе, предлагает руку первым. Женщина подает руку первой, если только статус мужчины не выше, чем ее собственный. Мужчина при приветствии слегка наклоняется. Обычно это легкий наклон плеч и шеи. Если человек заходит в комнату, в которой находятся другие люди, ему необходимо пожать руку каждому присутствующему.

Таким образом, умелое и грамотное использование прикосновений может значительно облегчить процесс коммуникации и выразить многие человеческие чувства и настроения, вызвать доверие и расположение партнера. Но в межкультурной коммуникации следует учитывать различия во взглядах на значение рукопожатия у иностранцев» [Садохин 2010: 169]. Рукопожатия как знак приветствия более приняты среди русских, чем англичан и американцев. Американские и западноевропейские предприниматели не любят вялых рукопожатий, так как ценят энергичность и атлетизм. Тем не менее, у американцев не приняты рукопожатия, если между людьми существует интенсивный контакт, что не совпадает с этикетом рукопожатий у русских [см. “Основы теории коммуникации” 2005: 320]. Обряд рукопожатия, идущий из древности, демонстрировал партнеру, что к нему обращаются без оружия в руке. И сегодня маленькому ребенку говорят: *Поздоровайся правой рукой!* Принято, чтобы мужчина для рукопожатия снимал перчатку, если дело происходит зимой, на улице. Происхождение этого жеста то же самое – показать, что рука безоружна [см. Формановская 1989: 114].

Рукопожатия, действительно, по-разному используются в разных странах. Так, во Франции рукопожатием обмениваются

до и после беседы; в Бельгии каждый раз при встрече пожимают руки; в Норвегии рукопожатиями обмениваются до и по окончании встречи, перед началом вечеринки или трапезы; в Кении часто пожимают руки, при знакомстве и при прощании; в Чили принято рукопожатие по прибытии и при прощании; в мусульманских странах (Саудовской Аравии, Индонезии и т.д.), где всегда пожимают друг другу руки при встрече и прощании, не пользуются левой рукой, которая считается “нечистой” [см. Холл 1997: 407-426]. Обычное для США и Европы рукопожатие не типично для жителей стран Южной и Юго-Восточной Азии, где здороваются, сложив обе руки ладонями вместе на уровне груди и делая небольшой поклон. У японцев и китайцев рукопожатие не принято.

Перейдем теперь к рассмотрению “языка взгляда”. А.П. Садохин пишет: «Общение между людьми начинается с общения глаз, которые по этой причине являются главным элементом невербальной коммуникации. Визуальный контакт обозначает начало общения, в процессе общения он является знаком внимания, поддержки или, напротив, знаком прекращения общения. Установлено, что направление взгляда в общении зависит от содержания общения, от индивидуальных различий, от сложившегося характера взаимоотношений. Особенности визуального общения в коммуникативистике исследуются *окулистикой, которая представляет собой использование движения глаз, или контакт глаз, или визуальный контакт в процессе коммуникации.*

Контакт глаз также является специфической формой человеческого общения, поскольку с помощью глаз человек может выразить богатую гамму эмоций. Взгляды бывают очень красноречивыми и выражают самые различные чувства и состояния. Так, взгляд может быть суровый, нежный, кокетливый, лукавый, молящий, задумчивый, просящий, укоризненный, восхищенный, прощальный, мимолетный, туманный, пронзительный, насмешливый и т.д. С помощью глаз передаются самые точные и

открытые сигналы из всех сигналов человеческой коммуникации. Если искушенные собеседники и в состоянии сдерживать эмоции, выражаемые с помощью жестов и телодвижений, то контролировать реакции зрачков практически невозможно. Зрачки произвольно расширяются и сужаются и тем самым передают точную информацию о вашей реакции на любое событие. К примеру, китайские и турецкие торговцы назначают цену товара, ориентируясь на зрачки покупателя: если тот удовлетворен ценой, то зрачки его глаз расширяются» [Садохин 2010: 164-165].

О важности взгляда в связи с той эмоциональной нагрузкой, которую он несет, говорит то, что в древней истории и легендах он становится объектом запретов. Так, например, после того как Адам вкусил плод с древа познания, он больше не смел взирать на Бога, а Орфей потерял Эвридику только лишь потому, что посмотрел на нее.

Глаза, как известно, – “зеркало души”, и языком глаз, взглядом, можно выразить любое чувство: радость и печаль, гнев и восторг, любовь и ненависть, презрение, сомнение и многое другое. “Я видел его взгляд. Он мне взглядом все сказал”, – говорит один из персонажей телевизионного фильма “Жуков”. Н.И. Формановская приводит интересные данные исследователей взгляда: «Оказалось, что взгляд выполняет при беседе функции синхронизации. Говорящий обычно меньше смотрит на партнера, чем слушающий. Считают, что это дает ему возможность больше концентрироваться на содержании своих высказываний, не отвлекаясь. Но примерно за секунду до окончания длинной фразы или нескольких логически связанных фраз говорящий взглядывает прямо в лицо слушателю, как бы давая сигнал: я кончаю, теперь ваша очередь. Партнер, берущий слово, в свою очередь, отводит глаза.

Слушающий выражает взглядом внимание и одобрение либо несогласие. По глазам можно понять эмоциональное состояние человека. Финский психолог Т. Нумменмаа предъявлял разным

людям полоски, вырезанные из фотографий актеров, которых просили выразить мимикой ту или иную эмоцию. На полосках были видны только глаза. Процент правильных ответов был выше, чем допускала бы случайная отгадка. Очевидно, в передаче эмоций играет роль и вся область лица вокруг глаз. ...взгляды помогают поддерживать при разговоре контакт. Взглядом как бы компенсируется действие факторов, разделяющих собеседников. Например, если попросить беседующих сесть по разным сторонам широкого стола, окажется, что они чаще смотрят друг на друга, чем когда они беседуют, сидя за узким столом. В данном случае увеличение расстояния между партнерами компенсируется увеличением частоты взглядов. Как видим, <...> определены коммуникативные позиции говорящего и слушающего, и невербальный язык предстает подлинным средством общения! ...на вышестоящего (по статусу, роли) смотрят чаще, нижестоящего менее удостаивают взглядом, отсутствием взгляда можно вообще игнорировать партнера. Положительные эмоции, оказывается, сопровождаются возрастанием количества взглядов, а отрицательные – снижением их количества» [Формановская 1989: 118]. Частота, длительность и пристальность взгляда определяются также гендерными различиями. Они проявляются, в первую очередь, в том, что женщины в среднем смотрят на других людей дольше, чем мужчины, причем контакт глаз женщины с собеседницей-женщиной гораздо дольше, чем с собеседником-мужчиной. Последние дольше смотрят в глаза собеседникам-мужчинам, чем женщинам. Различия проявляются и в том, что в процессе коммуникации женщины гораздо дольше смотрят на тех, кому они симпатизируют, а мужчины – на тех, кто им симпатизирует. Длительность взгляда зависит и от таких индивидуальных особенностей, как степень коммуникабельности человека и абстрактности его мышления. В целом общительные, открытые, ориентированные на других люди смотрят на партнеров по коммуникации пристальнее и дольше, чем замкнутые,

направленные на себя. Люди, мыслящие более абстрактно, отвлеченно, смотрят на партнера дольше, чем люди, которые мыслят конкретными образами [см. “Основы теории коммуникации” 2005: 332].

Мы не только смотрим друг на друга; бывают ситуации, когда мы отводим взгляд. Так, как метко замечено, «когда к нам на улице приближается нищий, то, если мы не хотим ему ничего подать, нам важно притвориться, что его здесь нет и мы его не видим. Мы закрепляем нашу маску, отворачиваемся или спешим мимо» [Фаст 1997: 86]. Или, мы отводим взгляд, находясь с кем-то в тесном помещении. Вот что пишет по этому поводу Дж. Фаст: «...находясь в переполненном вагоне или кабине лифта, мы не должны глазеть. Существует неписанный закон, гласящий, что можно некоторое время смотреть на другого человека, но затем следует отвести свой взгляд в сторону. Мужчина, который забывает об этом правиле, рискует получить неприятное замечание. Однажды в одном учреждении я ехал в лифте со своим знакомым. На четырнадцатом этаже в кабину вошла красивая девушка, и мой приятель стал рассеянно смотреть на нее. Девушка краснела и краснела, а когда лифт остановился на первом этаже, она воскликнула: “Ты что, девушек не видел, старый пошляк!”. Мой друг, которому еще не исполнилось и сорока, повернулся ко мне с удивлением и спросил меня: “А что, собственно, я сделал?”.

На самом деле он нарушил одно из основных правил бессловесной связи: “Если ты незнаком с человеком, постарайся побыстрее отвести от него свой взгляд”» [Фаст 1997: 38]. Как показывают исследования по окулистике, люди спокойно могут выдерживать чужой взгляд не дольше трех секунд.

Можно говорить об индивидуальных особенностях взгляда, и в этом смысле взгляд бывает открытым, бегающим и т.д. Взгляд, или язык глаз, обладает и ярко выраженной национально-культурной спецификой, т.е. на длительность взгляда влияют

культурные различия. Так, у многих народов мира существуют “культурные запреты” на контакт глаз, на пристальное и долгое глазение. Например, японцы в общественном транспорте прикрывают глаза, проявляя тем самым особую деликатность в отношении других пассажиров. У североамериканских народов тоже существуют ограничения на контакт глаз: такие табу относятся к женщинам, общающимся с партнерами-мужчинами, и к мужчинам во время их общения со старшими по возрасту. При этом следует отметить сходство между контактом глаз и пространственной близостью: в культурах, где отдается предпочтение пространственной близости, предпочитается и более выраженный контакт глаз. Так, например, арабы в сравнении с жителями Северной Америки не только выбирают более близкое месторасположение, но и дольше контактируют глазами, чаще касаются собеседников и громче разговаривают [см. “Основы теории коммуникации” 2005: 332].

Как справедливо пишет американский исследователь Дж. Фаст, «значение взгляда признается во всех культурах, но обычно мы не уверены в том, как нам следует смотреть на других или как другие должны смотреть на нас. Представление о честности в нашей культуре требует, чтобы мы смотрели другим людям прямо в глаза во время разговора. В других культурах существуют другие правила. <...> У разных культур есть разные взгляды, и эти взгляды имеют разные значения» [Фаст 1997: 173, 176].

К числу культур, где принято прямо смотреть собеседнику в глаза, относятся страны Ближнего Востока, Южной Америки, Италия, Франция и другие. К культурам, где избегают смотреть в глаза собеседнику при общении, относятся, как отмечалось, Япония, а также Китай и другие азиатские страны, а промежуточное положение занимают США, страны Восточной Европы, Скандинавские страны. По справедливому замечанию А.П. Садохина, «в западных культурах “прямой взгляд” считается важным пока-

зателем в общении: если человек не смотрит на своего партнера, то окружающие принимают его за неискреннего, поскольку считают, что человеку, который не смотрит тебе в глаза, нельзя доверять. Так, американцы обычно не доверяют тому, кто не смотрит им в глаза, использование визуального контакта ведет к росту доверия между людьми. Отсутствие прямого взгляда тоже может быть воспринято с беспокойством» [Садохин 2010: 165].

Незнание культурных особенностей взгляда очень часто приводит к межкультурному непониманию и даже конфликтам. Рассмотрим поэтому некоторые характерные особенности языка глаз в разных культурах, взяв за основу наблюдения и обобщения Дж. Фаста: «Француз смотрит вам прямо в глаза во время разговора. Парижанок внимательно разглядывают на улице. Многие американки, возвращающиеся домой из Парижа, внезапно обнаруживают, что их перестали замечать. Своим взглядом француз передает бессловесное послание: “Ты привлекательна. Вероятно, я никогда не познакомлюсь и не заговорю с тобой, но ты мне нравишься”. Ни один американец не смотрит так на женщину. Здесь выражение восхищения женщиной может быть истолковано как грубость. <...> Например, в Америке мужчина не смеет смотреть на женщину в течение какого-то времени, пока она не даст ему разрешения с помощью сигнала, переданного на языке тела: улыбкой или взглядом. Однако в других странах существуют иные правила.

Если в Америке женщина глядит на мужчину слишком долго, она открывает ему возможность обратиться со словами. Ее сигнал означает: “Я заинтересована. Вы можете ко мне приблизиться”. А в романоговорящих странах, где допустимо, чтобы женщины гораздо более свободно двигали своим телом, такой взгляд женщины открыл бы ее для физического прикосновения. <...> И опять-таки в нашей стране двум мужчинам можно глядеть друг другу в глаза лишь в течение короткого промежутка времени, если только они не собираются начать драку или когда

между ними существуют близкие отношения. Если один мужчина начинает слишком долго смотреть на другого мужчину, первый начинает раздражать второго» [Фаст 1997: 52, 176-177].

В некоторых культурах считается недопустимым смотреть старшему, учителю прямо в глаза. В связи с этим Дж. Фаст приводит пример межкультурного конфликта, который произошел между пуэрториканской школьницей, учащейся одной из школ Нью-Йорка, и директором школы: «Пятнадцатилетняя пуэрториканка – ученица этой школы была задержана вместе с ее подругами в туалете по подозрению в том, что они курили. Большинство задержанных были отпетыми нарушителями порядка. Эта же девочка, Ливия, до сих пор не была замечена в предосудительных поступках. Однако после беседы с ней директор школы был убежден в ее виновности и принял решение об ее временном исключении из школы наряду с другими нарушительницами.

Позже он объяснял свои действия относительно Ливии так: “Главным было не то, что она говорила, а как она это говорила. Все в ее поведении свидетельствовало о ее лживости и вызывало подозрение. Она упорно не желала смотреть мне в глаза”.

И это было правдой. Во время беседы с директором Ливия отводила свой взгляд, смотрела на пол, и этот виноватый взгляд, казалось, безошибочно доказывал ее вину.

“Но она хорошая девочка”, – настаивала мать Ливии. Однако она не пошла к директору школы, а обратилась к соседям и друзьям. В результате на следующий день у школы началась демонстрация пуэрториканских родителей. Демонстрация грозила перерасти в неконтролируемый бунт. К счастью, по соседству с Ливией жил школьный преподаватель испанской литературы Джон Флорес. Он вызвался побеседовать с директором школы. “Я хорошо знаю Ливию и ее родителей, – сказал он директору. – Она хорошая девочка. Я уверен, что здесь недоразумение”.

“Если допущена ошибка, – сказал директор, – то я готов ее исправить. Возле школы стоят несколько десятков матерей, жаждущих моей крови. Но я сам допрашивал девочку, и если вина может быть написана на лице, то это был как раз тот случай”.

Джон вздохнул с облегчением и с большой осторожностью (потому что он недавно стал учителем в этой школе) стал объяснять директору азы пуэрториканской культуры. “В Пуэрто-Рико хорошая девочка, – сказал он, – никогда не будет смотреть в глаза взрослому. Отводя свой взгляд, она тем самым демонстрирует свое уважение и покорность. Ливии было бы чрезвычайно трудно взглянуть вам в глаза, точно так же, как нарушить правила школьного порядка, а ее матери пойти в школу с жалобой на несправедливость. Так не поступают в соответствии с нормами пуэрториканской культуры”. Директор был человеком, готовым признать свои ошибки. Он вызвал Ливию, ее родителей и наиболее активных демонстрантов и снова вернулся к обсуждению возникшей проблемы. В свете того, что рассказал Джон Флорес, стало очевидно, что Ливия отводила глаза вовсе не потому, что она бросала вызов директору, а потому, что была послушной девочкой. Ее мнимая лживость на самом деле была ее застенчивостью. По мере того как встреча продолжалась и родители разговорились, директор понял, что Ливия на самом деле была милой и хорошей девочкой.

Результатом этого происшествия стали новые, более осмысленные отношения между школой и жителями окрестных кварталов. Для нас же самым интересным в этой истории является то, почему так неверно истолковал директор те сигналы, которые подавала Ливия? Используя свой язык тела, Ливия говорила: “Я хорошая девушка. Я уважаю вас и уважаю школьные порядки. Я настолько уважаю вас, что не могу отвечать на ваши вопросы, слишком уважаю, чтобы смотреть вам прямо в глаза, очень уважаю и поэтому не могу защищать себя...”» [Фаст: 1997: 173-176].

А вот как проявляется разница во взгляде у арабов и североамериканцев. Когда два араба ведут беседу, они напряженно смотрят друг другу в глаза. Для американской культуры не типично, чтобы мужчины смотрели в глаза другу другу с такой интенсивностью. Типичной реакцией американца на такой взгляд араба может быть следующая: «Мне очень не понравилось, как он смотрел мне в глаза. Казалось, что он хотел чего-то личного, а то и интимного» [см. Фаст 1997: 47-48].

В связи с вышеуказанными различиями Э. Холл пишет: «Арабы позволяют себе бросать взгляды, которые кажутся враждебными или вызывающими с точки зрения американцев. Один араб сказал, что он вечно попадал впросак с американцами из-за того, что он бросал взгляды, на которые те обижались, хотя он не имел ни малейшего желания оскорбить их. Не раз он едва избегал драк с американскими мужчинами, которые, очевидно, считали, что он ставил под сомнение их мужскую природу. ... арабы смотрят друг другу в глаза так пристально, что американцы начинают ощущать неудобство». Как указывает Э. Холл, его поражало, что его арабский приятель не мог одновременно разговаривать и идти. Даже прожив много лет в США, он не смог научиться идти лицом вперед, ведя беседу. Автор далее продолжает: «Наше движение постоянно прерывалось, а он забегал вперед и разворачивался так, чтобы видеть меня. Как только он принимал это положение, он останавливался. Его поведение стало для меня понятным, как только я узнал, что для арабов глядеть на человека сбоку считается невежливым. Стоять же или сидеть спиной друг к другу считается вопиющей грубостью» [Холл 1997: 395-397].

Американцам, находящимся за границей, зачастую бывает трудно интерпретировать местный язык глаз. Ф. Дэвис приводит следующее свидетельство одного американца: «Мой первый день в Тель-Авиве был очень тяжелым: люди не только глазели на меня на улицах, они осматривали меня сверху донизу. Мне все

время казалось, что я не причесан или что у меня расстегнута ширинка на брюках, а возможно, я выглядел слишком американцем. В конце концов мой друг объяснил мне, что израильтяне не видят в этом ничего особенного» [Davis 1974: 95-96].

Очень по-разному используется взгляд у американцев и англичан. Последние, как указывает Э. Холл, «никогда точно не знают, когда американцы их слушают. У нас же нет никакой уверенности в том, поняли нас англичане или нет. Многие из этих взаимных непониманий вызваны различным использованием глаз при коммуникации. Англичанина приучили к строгому вниманию и тщательному прослушиванию того, что ему говорят, если он хочет быть вежливым. Эти привычки усиливаются тем обстоятельством, что многие разговоры ведутся в общих комнатах, и поэтому беседующие постоянно слышат посторонние звуки. Англичанин не кивает головой и не хмыкает в знак того, что он все прекрасно понял. Он лишь моргает глазами, чтобы показать, что он вас услышал. Американцев же приучили не глазеть. Мы смотрим прямо в глаза лишь в том случае, когда хотим убедиться в том, что собеседник правильно нас понял.

Взгляд американца, направленный на своего собеседника, часто перемещается с одного глаза на другой, а часто уходит в сторону от лица. Правильное поведение для англичанина, когда он слушает другого человека, требует от него постоянно смотреть на собеседника. Для этого англичанин должен находиться от вас на расстоянии почти в три метра и более. На меньшем расстоянии он волей-неволей вынужден смотреть то в один глаз, то в другой» [Холл 1997: 370].

Интересный пример преодоления культурных различий в использовании взгляда приводит Н.И. Формановская: «Нас удивило, что студенты из Мали, например, обучающиеся в Советском Союзе, не смотрят в глаза преподавателю. Оказывается, невежливо, неприлично смотреть в глаза старшему. Один из ма-

лийских студентов, став аспирантом и разрабатывая тему о национальных особенностях русских обращений в сравнении с обращениями в его родном языке, стал открыто, прямо смотреть в глаза русским собеседникам. Я спросила его об этой особенности. И он ответил, что, занимаясь речевым этикетом, специально приучал себя и к русскому невербальному языку, причем навык смотреть в глаза старшему по положению и возрасту собеседнику дался ему особенно трудно!» [Формановская 1989: 119].

Специфичным является язык глаз и в японской культуре. В Японии во время межличностного контакта принято отводить взгляд в сторону: там считается нетактичным смотреть прямо в глаза собеседнику. Во время беседы друг с другом японцы ищут какой-нибудь нейтральный объект, на который направляют свои взоры. Этим предметом может служить какая-нибудь книга, безделушка или иной предмет. В доме у японцев с этой целью используют икебану. Японская женщина старается избегать взглядов со стороны других. Даже когда она идет на деловую встречу, она старается пойти не одна, чтобы “тяжесть чужого взгляда” разделить на двоих. Поведение японской женщины рассматривается как целомудренное, когда она молчит и отводит взгляд в сторону. Пристальный взгляд женщины, направленный на незнакомца, воспринимается как приглашение к близости. Многим европейцам и североамериканцам очень трудно бывает общаться с японцами, которых они обвиняют в неискренности из-за их манеры отводить взгляд [см. Пронников, Ладанов 1985: 212-213].

А вот пример, иллюстрирующий межкультурные различия в использовании взгляда японцами и иностранцами. Открываются двери лифта, и иностранец оказывается перед “стеной” одетых с иголки в безукоризненные темные костюмы японских бизнесменов. Все смотрят куда-то мимо вновь входящего. А тот не знает, нажать ли на кнопку лифта или это сделает кто-нибудь из стоящих там. Он в растерянности от ничего не выражающих

взглядов. А такие взгляды в Японии встречаются везде: в переполненных поездах, в парках, на бизнес-совещаниях. С точки зрения японцев, проявлять чувства по отношению к незнакомым людям, по крайней мере, странно [см. Пронников, Ладанов 1985: 209].

Говоря в целом о взгляде, который используется в азиатских странах, укажем, что азиатские женщины по традиции не смотрят в глаза мужчинам, особенно незнакомым, им это просто не разрешается. Азиатские подчиненные также не смотрят в глаза своему начальнику: такие действия могут быть расценены последним как неуважительное поведение. Жители Камбоджи считают, что встретить взгляд другого человека оскорбительно, ибо это означает вторжение в их внутренний мир, отвести же глаза считается признаком хорошего тона [см. Садохин 2010: 166].

Д.Б. Гудков со ссылкой на А.А. Акишину и Х. Кано приводит следующие примеры коммуникативных неудач в связи с разным использованием взгляда. У русских и вообще европейцев при общении принято смотреть в глаза собеседнику. Если человек отводит глаза, то он ведет себя неискренно (отражением этого в языке являются выражения “бегающие глаза (-ки)”, “прятать глаза”). В Японии, если младший смотрит в глаза старшему, то он демонстрирует дерзость, вызов. Примером может послужить случай с немецким бизнесменом, открывшим в Японии фирму, большинство служащих которой были уроженцами данной страны. Через какое-то время бизнесмен закрыл дело, обвиняя своих сотрудников в неискренности, в том, что они постоянно пытаются его обмануть. Из его объяснений выяснилось, что главное раздражение вызывала у него манера японцев не смотреть ему прямо в глаза. Это явилось причиной формирования определенного этнического стереотипа и привело к постоянным коммуникативным неудачам [см. Гудков 2003: 63].

Укажем, наконец, и на **подмигивания**, которые у северных американцев означают, что им что-то очень надоело. Подмиги-

вания могут быть и знаком флирта. Если нигерийцы подмигивают своим детям, для них это знак выйти из комнаты. А в Индии и Таиланде подмигивание рассматривается как оскорбление [см. Садохин 2010: 166].

Перейдем теперь к рассмотрению восприятия **запахов**, изучаемых **сенсорикой**, с точки зрения межкультурной коммуникации. Наше общение с собеседником во многом строится в зависимости от того, как мы воспринимаем запахи, ощущаем вкус, воспринимаем звуковые и цветовые сочетания, ощущаем тепло тела. Эти коммуникативные функции органов чувств человека позволяют считать их средствами невербальной коммуникации. Особенно большое значение в коммуникации имеют запахи, и прежде всего запахи тела и косметики. Люди могут отказаться от общения с человеком, если сочтут, что от него дурно пахнет. Те же сложности возникают и в межкультурной коммуникации. Запахи, привычные и приятные в одной культуре, могут казаться отвратительными в другой. Так, жители высокогорья Новой Гвинеи натирают тело грязью и свиным жиром и практически не моются (Трудно даже представить себе, как можно будет общаться с такими людьми!). На арабов успокаивающее действие оказывает возможность почувствовать запах друга. Для них обоняние представляет собой способ “проникнуть” в другого человека. Поэтому отказать другому в обонянии запаха своего тела означает неуважительно отнестись к партнеру по коммуникации. В некоторых сельских местностях Ближнего Востока сваты, которых приглашают посмотреть невесту, зачастую просят разрешения понюхать ее.

Особенности национальной кухни тоже сильно различаются у разных народов. Ароматы и запахи традиционной кухни, воспринимаемые иностранцами как необычные или отталкивающие, представителям данной культуры могут казаться вполне приятными и привычными. Например, в американском доме обычным является запах сваренных вкрутую яиц. У американцев

этот запах не вызывает неприятных ощущений, однако для некоторых азиатов он так же невыносим, как запах гнилой рыбы: они не едят вареных яиц и поэтому не имеют возможности пригнуться к ним. Русскому человеку придется с осторожностью пробовать блюда индийской или индонезийской кухни по причине большого количества специй, используемых при их приготовлении. Индусу же русская кухня может показаться слишком пресной [см. Садохин 2010: 170-171]. А в типичном французском городе наслаждаются запахами специй, кофе, овощей, птицы и свежего белья. Французам нравятся запахи, которые немцам кажутся неприятными и слишком интенсивными [см. Гришаева, Цурикова 2006: 81].

Говоря о том, что воспитанный на европейских традициях человек «утратил ... знание о роли запахов в поведении людей», С.Г. Кара-Мурза приводит в качестве иллюстрации этого тезиса следующий пример: «В 1992 г., перед конференцией “Рио-де Жанейро-92”, в Бразилии была проведена серия подготовительных научных симпозиумов. На один из них, в столице Амазонии городе Белен, пригласили меня. В воскресенье нас повезли на экскурсию – крупнейший в Америке рынок Белена. По рекам и протокам на моторках, шаландах и пирогах туда стекаются индейцы Амазонии. Сопровождал нас этнограф из местного университета, сын немца и англичанки, осевших в Бразилии. Наша ученая компания (все, как на подбор, в шортах и черных очках) на этом рынке как-то резала глаз, и мы с китайцем (двое “нецивилизованных”) отошли вперед, поодаль, чтобы не было так неуютно. Вдруг сзади, в толпе докторов наук, раздался такой взрыв хохота, что мы невольно бросились назад. Что же случилось?

Это были ряды, где сидели знахари из разных племен, со связками трав, ракушек, каких-то зубов. Наши коллеги стояли около древней старухи, которая расставила и развесила гирлянды пузырьков и баночек. По просьбе нашего гида старуха доставала

и откупоривала ту или иную склянку, а он объяснял публике состав и назначение того или иного зелья. И каждый раз его объяснения вызывали какой-то нелепый хохот – вот, мол, какие смешные суеверия сохранились в конце XX века. Старуха была специалист по зельям, воздействующим на любовное поведение. Вот она открыла и подала склянку, в ней спиртовая настойка каких-то трав, среди них кусочек неведомой рыбы. Гид дал нам понюхать, потом пояснил: это духи, запах которых охлаждает любовный пыл и интерес к сопернице. Все нюхают – и опять хохот. Старуха смотрит совершенно безучастно, с каменным лицом (китаец тоже).

И ведь все это были образованные, культурные люди из Европы и США. Они как будто забыли элементарные вещи. Я завязал с одним разговор. Знаете, говорю, что в Средние века в Европе крепостные ходили по лесам и водили свинью на цепочке – искали для своих сеньоров трюфели? Это он знал, потому что есть очень известная гравюра, изображающая эту сцену. Почему же свинья чует запах трюфели сквозь слой земли в полтора метра? И почему трюфели на ужин были таким изысканным угощением? Этого он уже не знал. А дело в том, что из каприза природы трюфели вырабатывают то же самое вещество, что и кожные железы хряка в момент его любовного экстаза. Почти неразличимый для человека запах сводит с ума свинью.

Недавно ничтожные количества этого вещества выделили, очистили и изучили. И оказалось, что в такой же ситуации оно выделяется подмышечными железами мужчины. Так что даже неуловимые запахи влияют на поведение людей – хоть в компании ученых из Гарварда, хоть в замке феодала, угощающего свою даму трюфелями. Чего же хохотать над знахарями индейцев? У них на общие для человеческого рода безусловные рефлексы накладывается почти неизвестная нам культура. Европейца волнует запах ладана, создает у него особый духовный настрой.

Этот запах ничего не говорит буддисту, но над ним властвует странный для нас запах азиатских курений.

После того случая китаец примирительно сказал мне о докторах из Гарварда: они – большие дети, и к ним нельзя предъявлять слишком больших требований. Но ведь из-за этой детской наивности мы вообще не замечаем целой сферы знаков, которая может стать объектом манипуляции» [Кара-Мурза 2001: 110-111].

Выше вскользь упоминались запахи в арабской культуре. Э. Холл, подробно исследовавший этот вопрос, отмечает, что запахи играют большую роль в арабской жизни. Они являются одним из важнейших факторов в определении расстояний; кроме этого, они играют важную роль в сложной системе поведения. Арабы постоянно дышат на человека во время разговора с ним. Эта привычка связана с тем, что арабу хороший запах доставляет удовольствие и является доказательством привязанности к другим людям. Вдыхать запах друга – это не только приятно, но и желанно. Американцы, напротив, приученные не дышать в лицо другим, во время разговора отворачиваются от арабского собеседника и, таким образом, пытаются вести себя корректно, демонстрируют на самом деле свою брезгливость.

Обращая внимание на запахи, арабы не пытаются удалить запахи тела, а стараются только усилить их и использовать в развитии человеческих отношений. Они никогда не будут скрывать, если считают нужным сообщить другому человеку, что им не нравится его запах. Перед уходом на работу племянника его дядя может ему сказать: “Хабиб, у тебя что-то с желудком, и поэтому у тебя сегодня плохое дыхание. Постарайся не подходить близко к людям во время разговоров”. Запах считается важным фактором и при выборе супруги. Во время сватовства сваху просят, чтобы она обнюхала невесту. Невесту могут отвергнуть на том основании, что она дурно пахнет. По мнению арабов, характер и запах взаимосвязаны. Иными словами, запах выполняет двойную функцию в жизни арабов. С одной стороны,

эта граница объединяет тех, кто хочет быть близким друг к другу, с другой – отделяет тех, кто не является таковыми [см. Холл 1997: 394-395]. Не случайно, кстати, арабы славятся своей парфюмерией; арабские духи, являющиеся одним из брендов, в частности, Египта, известны во всем мире.

Внешний вид: одежда, прическа, украшения, татуировки и т.д. также являются важнейшей частью невербального поведения человека. Причем, все это имеет очень разное проявление в разных культурах, культурно специфично и несет важную смысловую (информативную) нагрузку. Внешний вид оказывает большое влияние и на первое впечатление о человеке. Особенно много информации сообщает одежда человека. В каждой культуре есть модели одежды, способные сообщить о социальном статусе человека (дорогой костюм или рабочая роба); иногда по одежде узнают о событиях в жизни человека (свадьба, похороны). Форменная одежда указывает на профессию ее владельца. Так, человек в форме полицейского уже одним своим присутствием может призвать к порядку. Зная “секреты” одежды, человек может создать определенный образ своего партнера по общению, повысить свой престиж и доказать свою значимость. В принципе это явление аналогично желанию папуаса украшать себя яркими, длинными перьями: их обладатель пользуется наибольшим уважением у соплеменников. Однако, прежде чем одеваться, индивид должен решить, зачем, для кого или для чего он это делает. К примеру, если ему предстоит официальная встреча с иностранным деловым партнером, то с помощью правильно подобранной одежды он может создать благоприятное впечатление, вызвать к себе доверие, зарекомендовать себя надежным партнером. В невербальном общении значение имеют также цвет одежды и манера ее носить. Наблюдаются следующие отличительные черты в одежде немцев: у них преобладают коричневые, желтые и бежевые цвета. Удивление у русских вызывает манера немцев носить обувь: при входе в дом они часто не снимают обувь и

могут даже прилечь в ней на диван или кровать. Такое поведение немцев объясняется тем, что на улицах Германии так же чисто, как и в домах. Широко известны рассказы, что немцы с шампунем моют тротуары около своих домов.

Кроме того, с помощью одежды можно передать самую разнообразную информацию о статусе человека. Так, креолки с острова Ямайка посредством повязанного особым образом платка сообщают о своем семейном статусе. Если женщина показывает только один кончик головного платка, то это значит, что она еще свободна от семейных уз, два открытых кончика означают, что она помолвлена, три – замужем, а четыре – разведена или овдовела. Женщины с острова Самоа передают похожие послания посредством цветов, которые вставляются либо за правое ухо, либо за левое [см. Садохин 2010: 187-188]. Широкое разнообразие межкультурных обычаев и неписаных требований к одежде и внешности находит отражение и в деловом протоколе. Так, в большинстве стран мира для деловой женщины, идущей на встречу (переговоры), обычный выбор одежды – это либо хорошее строгое платье, либо пиджак и юбка. Для мужчины – это темный костюм, строгий галстук, темные носки и ботинки. В странах Латинской Америки, Западной и Южной Европы особое внимание деловой протокол уделяет качеству и стилю одежды, как мужской, так и женской. Серьезное внимание обращается на качество и стиль аксессуаров: авторучек, визитниц, папок. В США на первых встречах обращают внимание на состояние зубов, поскольку считается, что человек, поддерживающий зубы в идеальном порядке, редко бывает неудачником. В странах Ближнего и Северного Востока социальный статус человека часто определяется по качеству и цене портфеля, часов, авторучки и ювелирных украшений [см. Головлева 2008: 107].

В крепостной России у крестьянки «одна коса за спиной – старинный знак девичества, которому строго, неуклонно надо было следовать. Поведение человека “с одной косой” сопровож-

далось целым рядом социальных установлений, правил – одно можно, другое нельзя. Можно ходить на вечеринки, петь песни и танцевать с парнями, можно позволять провожать себя до дома... Но вот расплели косу на две (вспомним: “Рано мою косоньку на две расплестать”), обвили вокруг головы – это уже знак замужества. А при этом надо еще и не “опростоволоситься” – не появиться на людях с “простыми”, не покрытыми головным убором волосами. Отношение окружающих к замужней женщине и ее поведение изменились: теперь нельзя танцевать на вечеринках и парням нельзя уже провожать ее» [Формановская 1989: 44].

В восточных странах маскировка часто бывает чисто физическим процессом. Так, обычай носить паранджу или чадру дает возможность женщинам скрывать свои эмоции и защищает их от агрессии мужчин. В этих странах язык тела понимается всеми и считается, что мужчина при малейшей провокации со стороны женщины попытается навязать ей интимные отношения. Паранджа дает женщине возможность скрыть часть лица и спрятать любую невольную гримасу, которая может быть истолкована мужчиной как поощрение. А в Западной Европе в семнадцатом веке женщины высшего света использовали для этих же целей веера, а также маски на палочках [см. Фаст 1997: 87-88]. В Японии же раньше женщины вступали в невербальную коммуникацию с помощью символики икебаны.

Незнание культурных традиций, особенностей культуры и в этом вопросе приводит к межкультурному непониманию, а также к конфликту культур. Так, многих иностранцев, особенно иностранных преподавателей, работающих в вузах Армении, удивляют наряды молодежи, в частности, то, как одеты на занятиях студентки: им это кажется слишком броским, нарядным, неуместным. Дело в том, что европейские и американские студенты, а также преподаватели одеваются на уроки крайне просто, в основном в джинсы, майки и свитера, носят удобную низкую обувь, а ношение украшений, использование косметики и парфюмерии

сводится к минимуму. На Западе вообще четко регламентировано, в каком случае (рабочая обстановка, посещение театра, ресторана и т.д.) как надо одеваться и выглядеть (“по-рабочему”, “по-праздничному”), и существует понятие “dress code”. В Армении все не так (или не совсем так): в силу и особенностей национального характера (в любви перешеголять своими нарядами других), и восточной тяги к броскости и яркости, наконец, в силу лишь в последнее время появившихся возможностей приобщиться к достояниям мировой моды молодые девушки могут прийти сдавать экзамены в университете раздетые, как на бал-маскарад. Справедливости ради, тем не менее, надо отметить, что в последние годы наблюдаются в этом смысле некоторые изменения. Когда женщину-волонтера из Германии спросили в одной из телепередач, что ее больше всего удивило в Армении, она, не раздумывая, ответила: *«Высокие каблуки женщин на улицах»*. Высота каблуков женских туфель стала для нее камнем преткновения в ее попытке постичь армянскую культуру и обычаи. По себе могу сказать, что выезжая на Запад, всегда одеваюсь там гораздо скромнее, чем у себя дома, и практически не ношу высоких каблуков: ведь на Западе думают прежде всего о своем удобстве, а не о демонстрации нарядов и возможностей кошелька. Помнится, как в первые годы, когда я стала выезжать в западные страны, меня удивляло, насколько скромно одеваются там даже довольно богатые люди.

Еще пример: американские студенты сидят на уроках в бейсболках (головных уборах). Такое привычное поведение в американских университетах может быть воспринято как неуважительное отношение к преподавателю у нас: в нашей (русской, армянской и т.д.) культурной традиции находиться в помещении, на уроке в головном уборе просто неприлично.

Наконец, невербальное поведение проявляется и в разных этикетных правилах, свойственных той или иной культуре. Не-

вербальная коммуникация, таким образом, имеет разнообразные проявления как в рамках одной, так и разных культур.

Вопросы и задания для обсуждения

1. В чем состоит специфика невербальных аспектов межкультурной коммуникации?
2. В чем, на ваш взгляд, состоит специфика невербальной коммуникации в армянской культуре?
3. Каковы особенности невербальной коммуникации в русской культуре?
4. Проанализируйте очерки А. Битова “Прямая речь”, “Букварь”, “Семья и маска”, “Аэлита из Апарана”, “Песенка”, “Контрольная работа”, “Визит” из “Уроков Армении” с точки зрения средств невербальной коммуникации.

5. ПАРАЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА В МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Паралингвистические средства, а именно: тон, которым мы произносим то или иное слово, громкость речи, ее интонационная окрашенность, тембр и темп речи, паузы, покашливания и т.д. играют огромную роль в процессе коммуникации. Хрестоматийным является пример того, как слово “*пожар*”, произнесенное с разными интонациями, становится высказыванием, сообщаемым о пожаре, либо высказыванием, которым спрашивают о пожаре, либо высказыванием, услышав которое, люди в панике разбегаются кто куда. Мы многое можем узнать о человеке, которого не видели, но с кем, к примеру, общались по телефону, лишь на основании голоса, тона, интонации. Л.Б. Матевосян замечает в этой связи: «Умение чувствовать и распознавать все эмоционально-экспрессивные оттенки значений высказывания, выбирать нужную реплику в той или иной ситуации, найти правильную

интонацию облегчает общение, взаимопонимание, ибо реплика задает тон, определяет тональность диалога, от правильного выбора зависит судьба диалога» [Матевосян 2005: 38]. Дж. О'Коннор и Дж. Сеймор пишут: «Различие создается не тем, что мы говорим, а тем, как мы это говорим. Маргарет Тэтчер затратила уйму времени и усилий на то, чтобы изменить свой голос. Тон голоса и язык телодвижений определяют, будет ли слово “привет” звучать как простое приветствие, как угроза, как подавление или как очаровательное восклицание. Каждый из нас выражает множество оттенков смысла в ежедневных разговорах и, вероятно, имеет дюжину различных способов сказать “нет”, только мы не думаем об этом сознательно» [О'Коннор, Сеймор 1998: 34-35].

Часто люди воспринимают не столько само содержание высказывания, сколько то, как это содержание окрашено. Так, можно сказать *Я тебя люблю* таким голосом и тоном, что тот, кому обращены эти слова, сделает для себя неутешительные выводы, поймет, что его не любят.

Известный русский лингвист А.М. Пешковский писал о связи эмоций и интонации: «...выражение **эмоциональной** стороны речи основная и, надо думать, исконная функция... (интонации – Л.Б.). В то время как в значениях собственно звуковой стороны речи эмоциональная сторона почти не отражается, значения интонационной стороны на 9/10 заполнены ею. Стоит только вспомнить обилие восклицательных высказываний в нашей повседневной речи и их интонационное, особенно тембровое (а тембр, конечно, тоже часть интонации) многообразие, чтобы признать, что **чувства** наши мы выражаем не столько словами, сколько интонацией» [Пешковский 1959: 177].

А Н.И. Формановская замечает: «Интонация, тембр составляют тот фонд значимых фонаций, которым мы широко пользуемся в общении. И здесь опять-таки вся гамма чувств и весь спектр социальных и личностных отношений. В одной из газет читаем: “В самом деле, печаль, радость, фальшь, триумф – сотни

нюансов настроения и внутреннего состояния собеседника распознаем мы безотчетно, не успев вдуматься в смысл. Интонации универсальны. И даже когда человек молчит, его эмоциональное состояние сказывается на электрической активности мышц речевого аппарата”. И опять-таки упомянем специфический текст художественного произведения. Как часто писатель помечает именно голосовое, фонационное сопровождение произносимых персонажами высказываний: сказал он – мягко, вкрадчиво, грубо, вызывающе, с улыбкой, сквозь зубы, радушно, приветливо, угрюмо, злобно и мн. др.! И по тому, как слово “прозвучало” в художественном тексте, мы распознаем чувства, отношения персонажей» [Формановская 1989: 121].

Голос, интонация, воздействуют не только на людей, но и на животный и растительный мир, причем существенное значение имеют также тон и тембр звучания. Так, еще в древнеримских хрониках можно было прочесть, что в Италии пастухи собирали свои стада коз, свиней и коров, наигрывая некоторые мелодии, а песни арабских пастухов – одни из самых древних в мире. Не случайно одна из старинных арабских поговорок гласит: *От музыки тучнеет скот.*

О магическом воздействии музыки на животных прекрасно написано в “Венецианском купце” Шекспира:

Заметь себе, когда несутся дико / В степях стада иль молодых коней / Лихой табун – они безумно скачут, / Ревут и ржут; то кровь играет в них / Горячая. Но стоит им заслышать / Лишь звук трубы или иной какой / Звук музыки – как вкопанные станут / Мгновенно все, и одичалый взгляд / Под силою мелодии прелестной / В смирение и кротость перейдет...

Б. Бахтияров пишет: «Ничто живое не безразлично к музыке. Внезапный низкий тон “будит” растение, такой же звук высокого тона может убить его или привести к болезни. Фасоль любит не просто музыку, а музыку Шопена – эту “научную” сенсацию сообщила в печати студентка из Калифорнии Мери Хор. Она

подвергала испытанию четыре ростка фасоли. Первому играла Шопена, второму – джазовую музыку, третий “слушал” модного певца, а четвертый произрастал в тишине. Первый росток вытянулся быстрее остальных, в то время как четвертый оказался наименее развитым. Известны опыты индийских естествоиспытателей, которые доказали, что воздействие музыки усиливает действие протоплазмы листьев, а мимозы под музыку вырастают в 1,5 раза выше. Американец Д. Смит в 1960 году в Иллинойсе выращивал кукурузу на полях, оборудованных громкоговорящими, по которым транслировались различные музыкальные программы. Масса выращенной кукурузы оказалась на 20 процентов выше обычной. Причем контрольными опытами было доказано, что низкие звуки более благоприятны для растений» [Бахтияров 1987: 14-15].

Интересные данные о голосе приводятся в книге Г.Г. Почепцова: «Мирче Элиаде говорит о языке шамана как об имитации криков птиц и других животных: “Как правило, во время ритуала шаман говорит высоким голосом, используя лишь “головной резонатор”, или фальцетом, показывая этим, что говорит не он, а дух или бог. Но необходимо отметить, что такой же высокий голос обычно используется для монотонно-распевного произнесения магических заклинаний. *Магический и распевный* – в особенности, в птичьей манере исполнения – часто выражаются одним и тем же термином. Германская вокабула для магического заклинания будет *galdr*, часто употребляемое с глаголом *galan*, “петь”, термин, в основном применяемый в отношении крика птиц”.

Типы голосов оцениваются аудиторией как приятные или нет. Так, специалисты по паблик рилейшнз пытались перевести британского премьер-министра Эдварда Хита на говорение голосом, аналогичным тому, которым он говорил в неофициальной обстановке. Для этого скрытно записали его разговор, чтобы продемонстрировать ему его иные возможности. Или вот как фран-

цузская газета “Экспресс” пишет о турецком премьер-министре Эрбакане: “С притворной небрежностью хитрого торгаша на стамбульском базаре Эрбакан способен кого угодно заморозить своим певучим голосом, угощая приглашенных вишневым соком”. <...> Мэри Спиллейн иронически спрашивает: “Если бы у Ричарда Бартона был такой же голос, как у Джона Мейджора, был бы ли он таким же известным актером? Смог бы мистер Мейджор добиться успехов в политике, если бы говорил, как Ричард Бартон? Была бы Мэрилин Монро такой же сексуальной, если бы у нее был голос Хиллари Клинтон?”. Она же упоминает о том, что 38% впечатления, которое вы производите на окружающих, зависит от вашего голоса» [Почепцов 2001: 322-323].

С.Г. Кара-Мурза упоминает исследования психоаналитиков, где говорится о том, как действует голос политика на подсознание и как это сказалось на восприятии радиодиспутов между Кеннеди и Никсоном. Сюда же можно отнести также не менее важные, чем слова, промежутки между ними, паузы. А в политике, как пишет автор, «это, вероятно, даже более важные сообщения, чем то, что выражено словами. Главное у политиков, манипулирующих сознанием, заключено в молчании, а слова – это отвлекающая “стрельба”» [Кара-Мурза 2001: 107, 24].

Как справедливо отмечает Б.А. Плотников, «в устах некоторых людей звуковые паралингвистические средства приобретают особую значимость и выразительность. В зависимости от настроения и желания человек способен тоном речи передать разные значения; в одном и том же звучащем слове может слышаться угроза, ласка, убеждение, вопрос, просьба, равнодушие, сострадание и т.п. <...> Об одном знаменитом итальянском артисте рассказывают, что он умел до слез растрогать публику, произнося по порядку числа от одного до ста, но с таким акцентом, что слышалась речь убийцы, кающегося в своем злодеянии. Никто больше не думал о числах, но только с трепетом

сочувствовал несчастному преступнику. Акцент придавал итальянским числам необыкновенное значение» [Плотников 1984: 55].

Тон, которым мы говорим, отражает также связь между культурной системой общественной организации и языком, например, тон которым говорит лидер, подобострастный тон, с которым обращаются к старшим по званию или положению (медицинские сестры к врачам, рядовые к капитанам, капитаны к генералам и т.д.); способы выражения высокого положения и отношения к нему, которые отвечают сложной иерархии, к примеру, японского общества и т.д. [см. Холл 1997: 252].

Следует подчеркнуть, что паралингвистические средства, их использование и интерпретация приобретают особую важность в свете межкультурной коммуникации – ведь культуры заметно отличаются и по этому признаку. Говоря в целом, есть культуры, в которых говорят тихо и размеренно, и, наоборот, культуры, в которых говорят громко; при этом степень громкости тоже очень различна в разных обществах. На этом основании выделяются “тихие” и “громкие” культуры. Громкостью своей речи отличаются, например, арабы. В некоторых арабских, а также африканских странах громкость речи является средством регулирования смены ролей говорящих. Громкостью речи выделяются и американцы. Можно безошибочно распознать американцев, например, в какой-нибудь англоязычной стране или где-нибудь на международной конференции, форуме и т.д., где языком общения между представителями разных стран является, как правило, английский. Иначе говоря, не столько английская речь выдает американца (хотя американский вариант английского языка резко отличается от британского и других вариантов английского), сколько громкость речи.

Дж. Фаст приводит следующий пример: «Я как-то сидел в ресторане со своей женой. Через столик от нас сидели две пожилые женщины и попивали свои коктейли. Все в них – от их мехов до причесок – кричало на весь ресторан: “Богатство!”. Их

поведение лишь подчеркивало это сообщение. В переполненном ресторане они разговаривали друг с другом так громко, что их голоса разносились по всему залу. Однако содержание их разговора касалось их личных и даже интимных дел. В результате все остальные посетители ресторана для того, чтобы сохранить иллюзию уединенности должны были вести себя так, как будто они ничего не слышали из разговора двух женщин, а беседовать напрягаясь, чтобы не обращать внимание на громогласный диалог этих дам.

На языке тела эти две женщины сообщали: “Вы не имеете никакого значения. Вы все, в сущности, не являетесь людьми. Вы – обезличенные существа. Имеет значение лишь то, что мы собираемся сделать, а это никого не должно смущать”.

Вместо того чтобы использовать свои тела для передачи этого послания, две дамы использовали громкость голоса. При этом голоса передавали и конкретную информацию, и одновременно другую информацию, которую обычно передают с помощью языка тела» [Фаст 1997: 85-86].

Англичане, в отличие от американцев, говорят гораздо тише и сдержаннее. Вот что пишет по поводу громкости голоса американцев и англичан, ее разного восприятия представителями этих культур Э. Холл: «В Англии, как и вообще в Европе, американцев постоянно обвиняют в том, что они громко говорят. Чтобы вас услышали, вы можете действовать двояко: а) усиливать звучание вашей речи; б) направляя вашу речь к слушателю. Американцы регулируют громкость в зависимости от того расстояния, с которого они ведут речь, повышая ее от шепота до крика, но во многих случаях американцы готовы щедро усилить свой голос, чтобы быть услышанными. Они не заботятся о том, что их кто-то услышит. Более того, они часто говорят громко, чтобы показать, что им нечего скрывать. Англичане же не склонны к такой открытости. Вынужденные обходиться без личных офисов в служебных учреждениях, они развили искусство направлять голос к

своему слушателю таким образом, чтобы он без значительного усиления доходил до его ушей, преодолевая окружающий шум и расстояние. Если ты говоришь так, что тебя слышат окружающие, то, с точки зрения англичан, ты ведешь себя нескромно или ты ведешь себя так, как ведут люди, находящиеся на низком социальном уровне. Однако модуляции голоса, к которым прибегают англичане, беседуя с американцами, кажутся последним признаком заговорщического поведения, а поэтому американцы могут видеть в англичанах возмутителей спокойствия» [Холл 1997: 368-369].

Для американцев, таким образом, громкость их голоса – это знак того, что они компетентны, открыты, что у них нет задних мыслей. С точки зрения же англичан громкость голоса – признак нескромности, неуважительности к окружающим, свидетельство принадлежности к низшим слоям населения. Итальянцы, испанцы, говорят гораздо громче, чем даже американцы. А вот англичане, которые говорят довольно тихо, тем не менее, не могут похвастаться тем, что являются “чемпионами” в этом вопросе: намного тише по сравнению с вежливыми англичанами говорят японцы. Недаром, как отмечалось выше, Японию называют “Страной неповышающего голоса” [см. French 1987: 194], хотя необходимо подчеркнуть, что это выражение следует понимать не только в прямом, но и в переносном смысле.

В разных культурах по-разному относятся к молчанию, к паузам в речи. Так, японцы говорят с большими паузами, т.е. раздумывая, тщательно выбирая и оценивая каждое слово для поддержания своего лица и лица собеседника. Арабы, напротив, не приемлют пауз в речи, считая говорящих так (например, японцев) неискренними. Поэтому, общаясь с ними, следует говорить больше и громче обычного. Громкость голоса, повышение тона и высота означает в арабской культуре искренность. Не выносят длинных пауз и американцы, которые «всегда пытаются заполнить их говорением. Поэтому, когда иностранные

журналисты или бизнесмены едут в США, чтобы получить необходимую информацию, их инструктируют: делайте затяжные паузы – и американцы вам сами все расскажут» [Садохин 2010: 181]. С длительными паузами и очень медленно говорят также финны и эстонцы (особенно первые). Отсюда – ироническое выражение “горячие эстонские парни”. Иллюстрацией сказанного может послужить следующий анекдот: *По лесной дороге медленно тащится телега. В ней – эстонская семья: отец и два его сына. Вдруг вдалеке дорогу перебегает какой-то не очень большой зверек. Проходит полчаса. Один из сыновей произносит:*

– Это, наверное, лиса.

Проходит еще час. Второй сын произносит:

– Нет, это, наверное, собака.

Проходит еще час. Отец произносит:

– Перестаньте ссориться, горячие эстонские парни.

В связи со сказанным вспоминается, как однажды по телевизору я смотрела интервью с одним эстонским дирижером, говорившим очень быстро и крайне эмоционально. С точки зрения паралингвистических средств, его речь была настолько “неэстонской”, что я засомневалась в том, действительно ли дирижер был эстонцем по национальности. Мои сильные сомнения в течение всей передачи развеяли лишь титры в конце. Добавим, что нормальными считаются длящиеся в течение нескольких минут в рамках одного высказывания паузы у североамериканских индейцев.

Культурно специфические особенности отражены и в скорости речи. Так, к быстроговорящим культурам относятся носители романских языков (итальянцы, испанцы, французы, румыны и др.). Следует отметить, что по этому показателю немцы занимают среднее положение, но скорость речи выше в Берлине и ниже на севере Германии [см. Садохин 2010: 182].

Для успешной межкультурной коммуникации важно знание различий и в интонации. Так, если в европейских языках важная

информация выделяется с помощью конкретного ударения, то в южноазиатских языках, напротив, новая информация сообщается тише, чем известная.

И в конце приведем примеры межкультурных конфликтов и непониманий в связи с разным использованием и интерпретацией паралингвистических средств. В столовой университета Валенсии, что в Испании, в обеденный перерыв все говорили так громко, стоял такой крик, по мнению находящейся там делегации из России, что русским невозможно было не только общаться, но даже есть расхотелось. Произошел конфликт культур – на почве тембра и громкости.

В Берлине во время автобусной экскурсии по городу 5-6 экскурсантов слушали гида через наушники. На одной из остановок в автобус вошла большая группа итальянок. Они очень громко беседовали друг с другом и замолчали только тогда, когда у одной из них зазвонил мобильный телефон. Она долго кричала по телефону, а потом на том же уровне громкости пересказывала приятельницам содержание телефонного разговора. Для остальных экскурсантов, которые видели лишь, как за окном проплывал Берлин, экскурсия была испорчена. Произошел конфликт культурно принятых норм громкости разговора.

Еще пример. Студенты из Таиланда отказались ходить на уроки к преподавательнице русского языка, потому что она, как им казалось, на них кричала. На самом же деле преподавательница не кричала, а говорила, как положено говорить русской преподавательнице: четко, внятно и громко, чтобы всем было хорошо слышно. Однако это была русская – не тайская – громкость [примеры взяты из Тер-Минасова 2008б: 128].

А вот история о том, как мы с коллегой из Петербурга (тогдашнего Ленинграда), гуляя по Амстердаму в сопровождении нашего голландского коллеги, что-то обсуждали между собой на русском языке. Питер (так звали нашего голландского коллегу и хорошего товарища) деликатно шел на заметном расстоянии от

нас. Спустя какое-то время, когда мы сели за столик в кафе, Питер спросил, почему мы ругались. Его вопрос был вызван тем, что в культурах Северной и Западной Европы громкая и одновременная речь собеседников означает спор или ссору.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Проанализируйте “Песенку” и “Контрольную работу” А. Битова из “Уроков Армении” с точки зрения паралингвистических средств коммуникации.

2. Охарактеризуйте армянский дискурс в плане паралингвистических особенностей.

3. Приведите примеры межкультурных конфликтов на почве разного восприятия паралингвистических средств коммуникации.

6. НАЦИОНАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРЫ

В последние годы проблема национального характера в связи с проблемой национальной идентичности оказалась в центре самого пристального внимания многих исследователей. Что такое национальный характер, характер нации? Возможно ли говорить о нем и существует ли на самом деле такое понятие, как “**национальный характер?**” Есть множество, зачастую противоречивых, определений национального характера, как научных, так и бытовых, что делает это понятие весьма расплывчатым.

Вычленим две противоположные точки зрения на вопрос. Некоторые исследователи считают, что национальный характер – это совокупность специфических, присущих лишь данному народу характерных черт. Другие же, наоборот, считают, что национальный характер – это «не совокупность специфических, своеобразных, присущих только данному народу черт, но своеобразный набор универсальных общечеловеческих черт» [Тер-Минасова 2008б: 45].

Об «относительной специфике черт национального характера, нюансах их проявления» говорит Ю.В. Бромлей в работе “Этнос и этнография” [1975: 94]. Н.А. Ерофеев так пишет о национальном характере: «Одна из наиболее сложных – а может быть, и самая сложная – проблема так называемого национального характера, который в каждом этническом образе занимает важнейшее место.

На уровне бытового сознания существование у каждого народа национального характера не вызывает сомнений, является как бы аксиомой. Особенно часто эта мысль возникает во время пребывания в чужой этнической среде, даже самого краткого. Оно укрепляет убеждение в том, что люди этой общности во многих отношениях сильно отличаются от нашей: об этом свидетельствуют черты их жизни и быта, порой даже внешний облик людей, их поведение и пр. У наблюдателя невольно возникает вопрос: случайны ли эти особенности и отличия, или они проистекают из одной общей и глубокой причины и коренятся в особой природе данного народа, его особом национальном характере? Может быть, поняв этот характер, мы без труда поймем все особенности данного народа? Национальный характер оказывается как бы ключом к объяснению жизни народа и даже его истории» [Ерофеев 1982: 12].

Вот что пишет о представлениях о национальном характере, о возникновении самого понятия, о причинах практического интереса к нему С.Г. Тер-Минасова: «Некоторые исследователи считают, ... что национальный характер существует только в бытовом, но не в научном сознании, что всякое обобщение на уровне “типичных” черт народа условно и натянуто. Вот мнение на эту тему из газеты “Санкт-Петербургские ведомости”, от 11 января 1859 года: “Для народов существуют общие характеристики; французов называют ветренными, англичан – себялюбивыми, русских – терпеливыми и т.д.; но боже мой, сколько каждый из нас встречал глубокомысленных французов, самоот-

верженных англичан и крайне нетерпеливых русских...”. Особенно резко по этому поводу высказался крупнейший современный немецкий писатель Генрих Белль, раздраженно высмеивавший представления о национальном характере народов как “беллетристические предрассудки”, где “русские непременно с бородой, одержимые страстями и немного фантазеры; голландцы неуклюжие и, как дети, наивные; англичане скучные или немного “оксфордистые”; французы то чрезмерно чувственные, то невероятно рассудочные; немцы либо целиком поглощены музыкой, либо беспрестанно поглощают кислую капусту; венгры, как правило, безумно страстные, таинственные и накаленные, как нить электрозажигалки”.

Представление о “национальном характере” родилось не в научных кругах: его использовали путешественники, затем географы и позднее этнографы для описания особенностей образа жизни, поведения, нравов различных народов или этнических групп, жизнь которых они наблюдали. В 30-40-х годах XX века неожиданно вспыхнул особый – военный – интерес к понятию национального характера. Seriously к этому вопросу подошли и немцы, и американцы. Как известно, в период Второй мировой войны, перед тем как напасть на Россию, фашистская Германия усиленно собирала информацию о России и русских, и немаловажным источником оказалась русская художественная литература. Именно по ней германские лидеры составили суждение о русском национальном характере. Россию считали “колоссом на глиняных ногах”: толкни и рассыпется страна, населенная метущимися, рефлекслирующими “мякотелыми” интеллигентами – безуховыми, нехлюдовыми, мышкными, раскольниковыми, дядями ваями, ивановыми и т.п. Американцы подошли к этому вопросу серьезно и научно: “Понимание психологии врагов и их лидеров было бы полезно для планирования действий в военный и послевоенный периоды, а также было бы полезно знать психологические характеристики союзников: особенно, если они

когда-нибудь могут стать врагами. Подобным же образом знание американского национального характера может помочь поднять моральный уровень и боевой дух» [Тер-Минасова 2008б: 46-47].

В работах французских просветителей XVIII века была высказана и развита мысль о влиянии географических факторов и, как следствие, климата на национальный характер, или, как они его называли, “дух народа”. Так, отмечая, что «многие вещи управляют людьми: климат, религия, законы, принципы правления, примеры прошлого, нравы, обычаи; как результат всего этого образуется общий дух народа», Шарль-Луи Монтескье указывал на то, что народы, живущие в жарких странах, ленивые, робкие, но чувственные, тогда как народы, живущие в холодном климате, мужественны, храбры, но индифферентны к удовольствиям. При этом он считал, что климатические условия играют важную роль в начале исторического развития того или иного общества, а впоследствии влияют другие причины: «над дикарями властвует почти исключительно природа и климат», тогда как «китайцами управляют обычаи, в Японии тираническая власть принадлежит законам» [Монтескье 1955: 412]. Национальный характер, по К. Касьяновой, – это «общество внутри нас», которое существует в виде одинаковых для людей одной культуры реакций на привычные ситуации в форме чувств и состояний. Он является частью нашей личности. В этнопсихологии – это «модальная личность» [см. Маслова 2008: 177]. Известна и теория “социального характера” Э. Фромма, которая изучает не различия между отдельными личностями, а те свойства и качества, которые присущи большинству членов определенного социума [см. Гришаева, Цурикова 2006: 93].

В.А. Маслова предлагает следующую характеристику рассматриваемого понятия: «**Национальный характер** – категория, которая отражает внешнюю, “энергичную” форму целостного проявления ментальности, стереотипы поведения, психологические предрасположенности, эмоционально-волевые реакции и по-

веденческие склонности народа. В каждом национальном характере выделяется ряд черт, которые накладывают свой отпечаток на интерпретацию реалий мира представителей этой нации. <...> Национальный характер формируется на протяжении практически всей истории данного народа, а его конкретные черты складываются в зависимости от традиций, культуры, социальных структур, внешней, природной среды обитания. <...> Он складывается исторически как фиксация типичных черт, которые присутствуют в разной степени и в разных сочетаниях у значительного числа представителей данной нации. Следовательно, уникальны не сами черты, а их структура и специфика проявления. Например, трудолюбие присуще многим народам, но именно у русских авралы чередуются со спадами трудовой деятельности. Способы эмоционального реагирования на мир – тоже проявляют национальный характер. Структурный элемент характера – темперамент, который выражается в темпе, ритме, интенсивности, яркости внешнего проявления психических процессов» [Маслова 2008: 177, 185]. В качестве рабочего для наших целей представляется наиболее приемлемым определение национального характера, данное Н.М. Боголюбовой и Ю.В. Николаевой: «Это специфическая категория, обозначающая набор качеств, характерных особенностей какого-либо народа, проявляющихся в быту, поведении, морали, искусстве, религии, языке, традициях. Национальный характер отражает особенности климата, природы, географического положения. Он является результатом богатейшей истории народа, страны» [Боголюбова, Николаева 2009: 83].

Культуры и нации, этносы отличаются не только своим национальным характером. Есть и более глобальное, широкое деление культур по определенным параметрам. Так, известна классификация культур, предложенная Р. Бенедикт. Она утверждает следующее. Нация, которая отвечает за коллективные грехи и преступления прошлого и которая исповедует эти грехи перед миром, – это культура совести; восточные цивилизации – это

культура стыда: человек обязан “сохранять лицо”, спасти лицо; европейские культуры, в частности, немецкая, – культура совести [см. Маслова 2008: 143]. Культуры можно сопоставить и классифицировать также по параметру чувственного восприятия мира, как полагает Г. Гачев. Он пишет: «Вообще иерархия чувств у каждого народа – своя. У евреев я предполагаю ее таковой: слух, вкус (тоже вбирание, снедание, втиснение мира в себя), осязание (чувствен еврей, в близкодействии тел и вещей; да и пещеристое тело обрезанное – чутко сенсуально, сексуально), обоняние, зрение. Для сравнения – у русских: зрение, слух, обоняние, осязание, вкус. У французов: осязание, вкус, зрение, обоняние, слух. У немцев: слух, осязание (труд руки!), зрение, обоняние (цветы!), вкус...» [Гачев 2003: 228].

Как справедливо отмечает А.П. Садохин, «человек, воспринимая мир сквозь призму представлений, отношений и ценностей, господствующих в его родной культуре, ведет себя в соответствии с конкретными культурными нормами. Поэтому представления людей о мире всегда относительно и разнообразны и зависят от того, в какой культуре человек родился и воспитывался. Чтобы понять, почему представитель другой культуры ведет себя именно так в определенном социокультурном контексте, следует прежде всего разобраться, как он воспринимает этот мир, увидеть ситуацию его глазами, представить себе, как работает его восприятие» [Садохин 2010: 217].

Правильной интерпретации поведения представителей другой культуры, а также своей собственной помогают стереотипные представления об образе жизни, традициях, обычаях. Эти стереотипные представления называются **этнокультурными**, или **этническими стереотипами**, которые являются устоявшимися, обобщенными, схематическими представлениями о самых типичных чертах характера того или иного народа или этноса. Ср. определение этнического стереотипа, данное в “Этнопсихологическом словаре” [1999]: «Этнический (национальный) стереотип – схема-

тизированный образ какого-либо народа, этнической общности, обычно упрощенный, иногда – неточный или даже искаженный, выражающий знания или представления о психологических, поведенческих и бытовых особенностях представителей какой-либо другой нации».

Как указывают Н.М. Боголюбова и Ю.В. Николаева, «основой стереотипа является, как правило, какой-либо заметный признак – цвет кожи, черты характера, внешние особенности, манера поведения и пр.: итальянцы – эксцентричны и эмоциональны, англичане – худощавы, скандинавы – блондины. Некоторые этнические стереотипы могут формироваться вокруг какого-либо явления природы (символический, мифологизированный элемент стереотипа): Россия – зима, снег, Англия – туман. Также основой для формирования стереотипа могут стать вещи, производимая продукция: Россия – самовар, балалайка, Франция – духи, сыр, вино, Швейцария – шоколад, часы, Голландия – тюльпаны. Стереотипы могут группироваться вокруг исторического или природного памятника: Япония – гора Фудзи, Франция – Эйфелева башня и т.д. Иногда ассоциации могут возникать в связи с привычками в питании, с национальными особенностями кухни – итальянцы – макаронники, французы – лягушатники. <...> На формирование этнических стереотипов оказывают влияние такие факторы, как климат, территория страны, особенности национального характера, быта, религия, образование, семья, социальный состав общества, политическая и административная система, исторические особенности жизни общества. В основе стереотипа лежит многолетний опыт наблюдения за действительностью. Не менее серьезное влияние на характер этнических стереотипов оказывают межгосударственные отношения, наличие или отсутствие межэтнических конфликтов. Так, для русских немцы длительное время ассоциировались с образом врага из-за длительных войн, которые вели эти народы. <...> Предпосылкой формирования стереотипов является

способность человеческого мышления закреплять информацию об однородных явлениях, фактах и людях в виде устойчивых идеальных образований. Стереотипы содержат в себе общественный опыт, они – продукт коллективного, группового сознания» [Боголюбова, Николаева 2009: 76-77].

Этнокультурные стереотипы делятся на автостереотипы и на гетеростереотипы. **Автостереотипы** – это то, что мы сами думаем о своем народе, о своей культуре, а **гетеростереотипы** – это представления о другом народе и его культуре. Примеры автостереотипа: финны считают себя честными и трудолюбивыми, армяне считают себя гостеприимными. Приведем примеры гетеростереотипов: французы считают бельгийцев лишенными юмора, греков – оборотистыми людьми, поляков – любителями выпить, англичан – эгоистами, немцев – дисциплинированными, трудолюбивыми, агрессивными, русских считают сердечными, людьми с широкой душой, швейцарцев – ограниченными, скупыми, расчетливыми, педантичными; финны считают шведов самолюбивыми и гордыми; в глазах многих народов стереотипны представления о легкомысленности французов, вежливости англичан, эксцентричности и музыкальности итальянцев, “загадочной русской душе”.

Гетеростереотипные представления о нациях и этносах зачастую не совпадают и даже в разных культурах существенно различаются, что находит отражение в соответствующих языках. Так, русский вполне может сказать: *легок, как француз; галантен, как француз; изящен, как француз* и т.п.; однако такие обороты нельзя встретить в речи немца. С другой стороны, для русской речи вряд ли можно признать нормальными выражения *алчен, как француз; скуп, как француз; эгоистичен, как француз*, которые являются вполне приемлемыми для немца [см. Гудков 2003: 169-170]. Поскольку стереотипные представления о другой культуре возникают под влиянием модели собственной культуры, то говорить об адекватности многих стереотипов можно с боль-

шой натяжкой. Так, при общении с оживленно жестикулирующими итальянцами у немцев, которые привыкли к другому стилю общения, может сложиться стереотип о “взбалмошности”, “неорганизованности” итальянцев. В то же время у итальянцев может сложиться стереотип о немцах как о “холодных”, “сдержанных” и т.д. [см. Садохин 2010: 226].

Как справедливо замечает А.П. Садохин, «стереотипы часто эмоционально окрашены симпатиями и антипатиями, в зависимости от которых одно и то же поведение получает разную оценку. Те черты, которые у своего народа рассматриваются как проявление ума, у другого народа считаются проявлением хитрости. То, что применительно к себе называют настойчивостью, в отношении “чужака” расценивается как упрямство» [Садохин 2010: 220]; то, *что русскому хорошо, то немцу – смерть*.

Что касается автостереотипов, то они под влиянием многих обстоятельств (изменение общественного строя, экономических условий, процессы глобализации и интеграции и т.д.) подвергаются определенным изменениям. Так, ссылаясь на данные Н.В. Уфимцевой, В.А. Маслова показывает, какие изменения произошли в представлениях русских о самих себе за двухлетний период: в 1995 г. были отмечены такие положительные качества (по убывающей): 1) доброта (доброжелательность); 2) отзывчивость (чуткость); 3) гостеприимство; 4) аккуратность; 5) трудолюбие, а в 1997 г.: 1) доброта; 2) отзывчивость; 3) смелость; 4) патриотизм; 5) ум [см. Маслова 2008: 181].

Какую же роль играют стереотипы в процессе межкультурной коммуникации? Роль эта двоякая: как позитивная (в большей степени), так и негативная. Негативная, поскольку «именно гетеростереотипы оказываются источником национальных предубеждений и, следовательно, межэтнических и межнациональных конфликтов» [Тер-Минасова 2008б: 43]. Ниже – пример межкультурного столкновения вследствие укоренившихся стереотипных представлений, позаимствованный у С.Г. Тер-Минасовой:

«На банкете конференции по международным отношениям напротив американца сидел человек, выглядевший как представитель Азии. Американец, чтобы начать дружескую беседу, спросил его очень громко и на очень примитивном английском: “Like food?”. Азиат кивнул, но ничего не ответил. В программе банкета была и деловая часть, во время которой этот человек был представлен как известный заслуженный профессор экономики из престижного университета. После выступления на безукоризненном английском он вернулся к своему месту за столом и спросил американца очень громко: “Like talk?”. С.Г. Тер-Минасова объясняет возникший межкультурный конфликт тем, что «поведение американца, поставившее его в глупое положение, было вызвано его стереотипным представлением об “иностранцах” из Азии как о людях примитивных, с которыми надо разговаривать на примитивные темы примитивным языком. Как всегда, язык – главный участник культурных контактов. И, как всегда, он – и друг и враг» [Тер-Минасова 2008б: 44].

В чем же польза, позитивный аспект стереотипов? Стереотипные представления обычно привлекаются человеком тогда, когда у него нет возможности объяснять каждый новый факт или ситуацию глубоко или когда он сознательно отклоняется от такого подхода. В процессе коммуникации между носителями разных культур стереотипные представления занимают большое место. Психологический механизм возникновения стереотипов основан на принципе экономии усилий, свойственном человеческому мышлению. Этот принцип означает, что люди стараются не реагировать на происходящее каждый раз со всей полнотой ощущений, а подводят это под известные категории. Постоянно меняющийся мир перегружает человека новой информацией и вынуждает его классифицировать эту информацию по привычным моделям, получившим название стереотипов. Познавательный процесс в этом случае остается на уровне обыденного сознания, ограничиваясь житейским опытом, который основывается

на обобщении типичных представлений. Стереотипы помогают человеку разграничивать и упрощать окружающий мир, “наводить в нем порядок” [см. Садохин 2010: 217-220]. Польза от стереотипов, таким образом, действительно огромная. Заключим словами С.Г. Тер-Минасовой: «При всем своем схематизме и обобщенности стереотипные представления о других народах и других культурах подготавливают к столкновению с чужой культурой, ослабляют удар, снижают культурный шок. <...> Они могут служить мостиками в другую культуру» [Тер-Минасова 2008б: 44].

Одним из источников выявления национального характера являются анекдоты, в которых высмеиваются некоторые самые яркие черты представителей той или иной нации. Следует разграничить так называемые международные анекдоты, где в юмористической форме описываются характерные черты представителей разных культур, которые, оказавшись в одинаковой ситуации, ведут себя в соответствии со своим национальным характером, а также этнические анекдоты, в которых высмеивается какой-то один этнос. При этом у каждого народа «свой набор “нелюбимчиков” с одним главным: у французов – бельгийцы, у англичан – шотландцы, у русских – чукчи. В английских анекдотах высмеиваются американцы (невежественные, баснословно богатые и нелепо расточительные), австралийцы (глупые и примитивные), китайцы (либо представители “красного” социалистического мира, либо жадные владельцы китайских ресторанов), ирландцы (агрессивные, недружелюбные). Самые распространенные – это анекдоты о жадных и скупых до глупости шотландцах» [Тер-Минасова 2008б: 88]. Следует подчеркнуть, что в этнических анекдотах «отражается предубежденность по отношению к осмеиваемому этносу за счет стратегии гиперболизации этнического стереотипа. Немцы в русских анекдотах сверхпунктуальны, сверхдисциплинированны, сверхэкономны, меркантильны, фанатичны» [Маслова 2008: 185].

Приведем примеры этнических анекдотов, вскрывающих характерные черты носителей разных культур.

Английский характер:

По мосту через реку идет джентльмен и видит, что под мостом барахтается другой, в шляпе, смокинге, перчатках и т.д. Джентльмен сходит на берег, раздевается, заходит в воду, подплывает к барахтающемуся субъекту, некоторое время плавает возле него, наконец задает вопрос:

– Сэр, извините мою навязчивость, что я, не будучи представленным Вам, позволю себе нескромный вопрос: почему Вы купаетесь в одежде?

– Простите сэр, дело в том, что я не купаюсь – я тоню.

К англичанину приезжает адвокат. Вытаскивает из портфеля бумагу, объявляет:

– Сэр, ваш дальний родственник умер. Он оставил вам в наследство все свое имущество: поместье с прилегающими к нему лесами, 100 тысяч фунтов стерлингов и собаку.

Англичанин, невозмутимо покуривая трубку:

– Какой породы собака?

– Сэр, к нам в дом, кажется лезет вор.

– Джим, принесите, пожалуйста, мое оружие. И мой охотничий костюм. Я думаю, подойдет тот, что в клетку.

Сэр Бобби купается в океане. Неожиданно появляется акула. С берега кричат:

– Сэр Бобби! У вас же есть большой нож! Ударьте ее!

– Рыбу – ножом!?!?

Престарелый лорд сидит в своем клубе и читает “Таймс”. Его сосед спрашивает его:

– Сэр, говорят вы вчера похоронили вашу жену? Вы не могли бы мне сказать, что с ней случилось.

– Сэр, она, знаете ли, умерла...

В английском суде:

– Приведите факты.

– Не могу, сэр, они голые.

Настоящий джентльмен – это тот, кто кошку всегда называет кошкой, даже если он о нее споткнулся и упал.

Русский характер:

– Что у тебя с головой?

– Да вот, чинили мы проводку в детском саду. Мой напарник Вася стоял у меня на плечах и паял проводку. И, понимаете, расплавленное олово стало капать мне прямо на голову.

– И что ты при этом ему сказал?

– Ну, что я мог сказать: “Ты не прав, Вася”.

В Питер приехала бабка из деревни. Подходит к молодому человеку:

– Слышь, сынок, как пройти на Невский-то проспект?

– Во-первых, бабка, не сынок, а чувак; во-вторых, не пройти, а прохиять; в-третьих, не на Невский, а на Брод; а, в-четвертых, вон аскни лягавого, а то я в натуре не втыкаюсь. Бабка подходит к милиционеру:

– Слышь, лягавый, как прохиять на Брод, а то вон аскнула чувака, а он, в натуре, не втыкается.

Милиционер изумленно:

– Ты не хиппуешь, клюшка?

– Папочка, ты не мог бы дать своему котеночку десять рубликов?

– *Послушай, ты уже взрослый человек, а сюсюкаешь, как маленький.*

– *О'кей, предок! Отстегни-ка мне чирик на диско. Да пошевеливайся, козел!*

Моряк женился на японке. Через некоторое время к ним в Россию приехала мать жены. Живет потихоньку, на улицу выходит. Соседи спрашивают:

– *Ну, как там зять, как относится к вам?*

– *Карасо, отень карасо! Каждое утро заходит ко мне на кухню и спрашивает: “Ты есё зыва, япона мать!” Очень карасо относится.*

Армянский характер:

Армянскому радио задают вопрос:

– *Можно ли купить честного человека?*

– *Купить нельзя. Продать можно.*

Армянское радио спрашивают:

– *Какая разница между инженером и большой пиццей?*

Армянское радио отвечает:

– *Большой пиццей можно накормить семью из четырех человек.*

Армянское радио спрашивают:

– *Если в Ереване неожиданно навалит много снега, кто должен его убирать?*

Армянское радио отвечает:

– *Согласно культурной традиции, кто навалил, тот пусть и убирает.*

Армянское радио спрашивают:

– *Что такое командный стиль работы?*

Ответ армянского радио:

– *Это умение свалить вину на других в случае неудачи.*

Армянское радио спрашивают:

– *Что такое дисциплина?*

Ответ армянского радио:

– *Это искусство всегда быть глупее своего начальника.*

Армянское радио спрашивают:

– *Что такое прожиточный минимум?*

Ответ армянского радио:

– *Это расчет того, сколько необходимо потратить на среднестатистического гражданина, чтобы хорошо жилось среднестатистическому представителю власти.*

У Армянского радио спрашивают:

“Почему ЦИК разрешил кандидатам в депутаты не указывать свое образование?”

Армянское радио отвечает:

“Потому что не все они могут правильно написать свое ученое звание!”

Американский характер:

В Беверли Хиллз каждый декабрь дети садятся на колени к Санта Клаусу и спрашивают, что он хочет получить к Рождеству.

Америка – единственная страна в мире, где у бедных проблемы с парковкой.

Группа американских туристов на экскурсии в Раннимиде слушает экскурсовода, рассказывающего о том, что здесь была подписана Великая Хартия Вольностей (Magna Carta). “Когда

это было?” – голос из толпы. “В 1215” (произносится по-английски как “двенадцать пятнадцать”). “Черт побери”! – снова голос из толпы. “На 20 минут опоздали”.

Французский характер:

Русское радио задает французскому вопрос:

– Что такое порядочная женщина?

– Порядочная женщина – это та, которая знает одного мужа и одного любовника.

– Но это же падшая женщина!

– Что вы! Падшая женщина – это та, у которой один муж и много любовников.

– Но это же пропащая женщина!

– Что вы! Пропащая женщина – это та, у которой нет ни мужа, ни любовника.

– Но это же одинокая женщина.

– Нет, одинокая женщина та, у которой есть лишь один муж.

Шотландский характер:

Это была шотландская свадьба: конфетти были на резиночках.

Какая разница между шотландской свадьбой и шотландскими похоронами? На похоронах одним пьяным меньше.

Гранд Каньон получился, когда шотландец уронил пенни в канаву.

Парнишка из Глазго убил родителей, чтобы попасть на пикник для сирот.

Шотландский всадник купил себе одну шпору, рассудив, что куда одна сторона лошади пойдет, туда и другая последует.

Немецкий характер:

На немецкой границе:

- Господин, откройте свой чемодан!*
- Но у меня нет чемодана!*
- Неважно. Порядок есть порядок.*

Грузинский характер:

В грузинской школе. Учитель математики обращается к ученику:

- Гиви, докажи теорему Пифагора.*
- Учитель, мамой клянусь.*

Грузин тонет в море и забыл по-русски слово “спасите”, кричит:

- Паслэдний раз купаюсь!*

В ресторане за разными столиками сидят два грузина с девушками. Шота подходит к столику друга.

– Гога, дорогой, разреши потанцевать танец с гиацинтом твоей души, с звездочкой твоей мечты, с орхидеей моего сердца!

Девушка удивленно и возмущенно.

- А почему вы не спрашиваете разрешения у меня?*
- Молчи, женщина, когда джигиты между собой разговаривают!*

Грузин оказался в одном купе с девушкой. Долго ехал молча, наконец, не выдержал:

- Дэвушка, ты пачему малчишь?*
- Хочу и молчу! – отвечает та.*
- Ай-ай-ай! Хотэт и малчит!*

Эстонский характер:

По лесной дороге медленно тащится телега. В ней – эстонская семья: отец и два сына. Вдруг вдалеке дорогу перебегают какой-то не очень большой зверек. Проходит полчаса. Один из сыновей произносит:

– Это, наверное, лиса.

Проходит еще час. Второго сын произносит:

– Нет, это, наверное, собака.

Проходит еще час. Отец произносит:

– Перестаньте ссориться, горячие эстонские парни!

Характер чукчей:

Чукча женился на француженке и вскоре развелся с ней. “Почему?” “Шибко грязная. Каждый день моется”.

Чукча приезжает в Москву поступать в Литературный институт. Его спрашивают: “Кто ваш любимый писатель?”. Он отвечает: “Чукча не читатель. Чукча сам писатель”.

Чукчи убили моржа и тащат его за хвост к своей деревне. Тащить трудно, потому что бивни моржа упираются в землю и тормозят движение. Проходящий мимо русский советует: “Да вы тащите за бивни, будет гораздо легче”. Они берутся за бивни, тащат, и один говорит: “Молодец русский. Однако гораздо легче стало”. Другой отвечает: “Да, легче, однако теперь назад к океану тащим”.

Чукча тонет и кричит:

– Однако, воду пью! Однако, много пью! Однако, на ночь здесь останусь!

Характер евреев:

– Это магазин? У вас есть ватман?

- Нет, Ватман давно уехал.
- Вы меня, наверное, неправильно поняли. А кульман есть?
- И Кульман уехал.
- Да что вы в самом деле! Я чертежник, дизайнер!
- Ясно, что не Иванов.

Характер китайцев:

Это потрясающий китайский ресторан. За 50 пенсов можешь есть сколько хочешь. Проблема только в том, что они дают всего одну палочку для еды.

Ниже – примеры международных анекдотов, иллюстрирующих и выявляющих особенности характера разных этносов:

Русский, грузин и еврей встретились и решили отметить встречу. Русский говорит:

– Я принесу ящик водки!

Грузин говорит:

– Я шашлык сделаю и винограда принесу!

А еврей говорит:

– А я брата приведу: он много анекдотов знает.

В нью-йоркской полиции конкурс на лучшего полицейского. Условия конкурса: кто без принуждения заставит прохожего броситься с Бруклинского моста.

Полицейский выходит на мост. Видит: идёт представительный мужчина с кейсом.

– Сэр, я вижу, вы мой соотечественник. Владеете, как и я, акциями “Дженерал моторс”?

– Да.

– Вынужден вас расстроить... Только что передавали сообщение о банкротстве нашей компании...

С диким криком джентльмен бросается с моста.

Следом идёт следующий мужчина: галстук яркий, напевает, помахивает тросточкой.

– Мсье, вы, конечно же, француз?

– Да, вы не ошиблись.

– А вы слышали сегодня по радио, что Лига парижских проституток объявила бессрочную забастовку?

Француз с воплем отчаяния кидается с моста.

Через некоторое время вдалеке возникает силуэт: человек идёт по синусоиде, джинсы рваные, на два размера больше. Поёт песню, в руках – бутылка.

– Эй, мужик!

– Чё надо?

– Ты из России?

– А чо?

– Ты знаешь, что у нас по ночам с мостов прыгать запрещено?

– А ... я ваши законы!

Попали на необитаемый остров англичанин, француз и русский. Жили на острове, горевали. Вдруг смотрят: бутылка плывет. Поймали ее, открыли, а оттуда – джинн. Говорит:

– Исполню два желания каждого.

Англичанин.

– Мешок денег и – домой.

Француз.

– Женщину и – домой.

Русский остался один, заскучал. Подумал и говорит:

– Давай ящик водки и всех обратно...

Представителям разных национальностей показали фильм: раскаленная пустыня, палящее солнце. С трудом идут мужчина и женщина. И вдруг мужчина достает сочный апельсин и отдает его женщине. Вопрос: какой он национальности?

Француз:

– Только француз мог так галантно отнестись к даме!

Англичанин:

– Нет, это англичанин – посмотрите, какая выдержка!

Русский:

– Нет, это русский: надо же быть таким дураком!

Сам бы съел!

Еврей:

– Нет, это еврей: кто еще мог достать в пустыне апельсин?

Разговаривают четыре кошки: грузинская, чукотская, татарская и еврейская:

– Мяу-да?

– Мяу-однако.

– Мяу-нгы.

– Таки-да мяу.

В городских автобусах над головой водителя всегда висит объявление:

В Германии: “Разговаривать с водителем строго воспрещается”.

В Англии: “С шофером лучше не разговаривать”.

В Израиле: “Нет никакого интереса разговаривать с шофером”.

В Италии: “Отвечать шоферу запрещено”.

В Америке, на английском, испанском и китайском: “В строжайшем запрещении находится персональный разговор с водителем, на любые темы (О погоде, о детях, о жене, а также о результатах спортивных матчей, скачек, и др.), кроме подачи вопроса, непосредственно относящегося к маршруту данного вида общественного транспорта. По неисполнении данного

правила Федеральное Правительство имеет право взимать штраф до \$1000”.

В России: “Не болтай! Шоферу плохо! Пиво Пит”.

О национальностях:

Чукча – это диагноз.

Грузин – это профессия.

Еврей – это призвание.

[анекдоты взяты из: Горелов, Седов 2005, Маслова 2008, “Психолингвистика в анекдотах” 2007, Тер-Минасова 2008б].

Перейдем теперь к более подробному рассмотрению самых ярких черт характера некоторых наций. Начнем с **англичан**. Как справедливо отмечает В.А. Павловская, «англичане – один из немногих народов в мире, который пользуется необъяснимым уважением окружающих» [Павловская 2005: 18].

Среди самых ярких черт характера англичан назовем в первую очередь вежливость и сдержанность. Вежливость англичан, ассоциируемая с чопорностью, как и сдержанность, ассоциируемая с замкнутостью и холодностью, означает сохранение дистанции между собой и окружающими. Англичане, как считают многие, “застегнуты на все пуговицы”. Дом для англичанина, действительно, его “крепость”, где он сохраняет эту дистанцию, закрывается от окружающих. Англичане считают самообладание «главным достоинством человеческого характера. Слова “Умей держать себя в руках” наиболее адекватно выражают девиз этого народа. Чем лучше человек умеет владеть собой, тем он достойнее. В радости и в горе, при успехе и при неудаче человек должен оставаться невозмутимым хотя бы внешне, а еще лучше – если и внутренне» [Садохин 2010: 46].

Сдержанность англичан часто и, подчеркнем, ошибочно трактуется как их душевная холодность, неэмоциональность. На самом деле англичане тоже, естественно, испытывают эмоции, чувства, однако, поскольку англо-саксонская культура – культу-

ра, которая на эмоциональное поведение смотрит без особого одобрения, с подозрением и смущением [см. Вежбицкая 1997: 41], англичане с детства приучены подавлять свои эмоции, не показывать их. Вот как об этом говорится в следующем дискурсе: «Художник-француз, персонаж фильма N, замечает: “Англичане – бесчувственные”, – в ответ же слышит: “Они просто скрывают свои чувства”» [пример взят из Матевосян 2005: 38]. Англичане очень высоко оценили поведение юных сыновей принцессы Дианы, которые во время похорон матери не проронили ни слезинки и вели себя очень сдержанно. Дж. Паксман в своей книге “The English: A Portrait of a People” называет умение владеть собой чертами, присущими истинному англичанину. Он приводит в качестве примера реальный случай об удивительном самообладании отца, встречавшего на вокзале своего единственного сына, который вернулся с войны изуродованным калеккой. Стоицизм, самообладание отца поражает и вызывает уважение, но, как говорит автор, «кто знает, сколько слез он пролил позже наедине с самим собой?» [Рахман 1999].

Писатель и историк Н.М. Карамзин в своих “Письмах русского путешественника” после поездки в Англию писал: *Холодный характер их мне совсем не нравится...* А И.А. Гончаров в своем “Фрегате Паллада” так писал об указанных чертах англичан: *Известно, что англичане уважают общественные приличия. Это уважение к общему спокойствию ... простирается даже до некоторой скуки. Едешь в вагоне, народу битком набито, а тишина, как будто “в гробе тьмы людей”, по выражению Пушкина. Англичане учтивы до чувства гуманности, то есть учтивы настолько, насколько в этом действительно настоят надобность, но не суетливы и особенно не нахальны, как французы. Они отвечают на дельный вопрос, сообщают вам сведения, в котором нуждаетесь, укажут дорогу и т.п., но не будут довольны, если вы к ним обратитесь просто так, поговорить. Они принимают в соображение, что если одним скучно*

сидеть молча, то другие, напротив, любят это. Я не видел, чтобы в вагоне, на пароходе один взял, даже попросил у другого празднично лежащую около газету, дотронулся бы до чужого зонтика, трости. Все эти фамильярности с незнакомыми нетерпимы. Зато никто не запоеет, не засвистит около вас, не положит ногу на вашу скамью или стул. Есть тут своя хорошая и дурная сторона.

Англичанин просто замкнут, потому что, как гласит английская пословица, “фамильярность порождает презрение”» [см. Гачев 2003: 160].

А.В. Павловская приводит следующие примеры, иллюстрирующие знаменитую английскую сдержанность и отношение англичан к проявлению эмоций представителями других наций: «Не так много вещей могут вывести англичанина из себя. В начале перестройки приехавшая в Россию англичанка столкнулась с неожиданностью: в трамвае обтрепанный мужчина, видимо, решивший проверить иностранку на прочность, неожиданно распахнув пальто, вытащил и потряс перед ее носом огромной дохлой крысой. Находившиеся вокруг москвички дружно завизжали. На лице английской гостьи не дрогнул ни один мускул, поведение ее говорило о том, что она чуть ли не ежедневно сталкивается с подобными вещами. Только позже, в интимной обстановке, стало ясно, что нервный шок она все-таки пережила. Сдержанность, контроль над своими чувствами, часто принимаемый за простую холодность, – таковы жизненные принципы этого маленького, но очень гордого народа. В тех случаях, когда представитель сентиментальной латинской расы или душевной славянской будет рыдать слезами восхищения или умиления, англичанин скажет “lovely” (“мило”), и это будет равноценно по силе проявленных чувств.

Единственное, что может вывести из себя истинного англичанина, – это шумное и вызывающее поведение других. Даже в Лондоне, – городе, почти полностью отданном туристам и

иммигрантам, – нередко можно увидеть в автобусе чинную английскую пару, с откровенным отвращением разглядывающую шумную и эмоциональную группу испанских или итальянских туристов и позволяющую себе даже в порыве искреннего негодования нахмурить всего лишь брови и молча возмущенно переглянуться. В музейном магазине на родине Шекспира в Стрэтфорде американские туристы, которые там, мягко говоря, не редкость, шумные, веселые, возбужденно скупающие тонны самых разных сувениров, сопровождая этот процесс хохотом и громкими восторгами, вызывают неизменное высокомерное презрение продавщиц. Тот факт, что этим они, туристы, дают им средства к существованию, ничего не меняет даже в условиях рыночной экономики, и подчеркнутая вежливость продавщиц может заморозить кого угодно».

Далее автор замечает: «Английская сдержанность и нежелание показывать свои чувства вызывает наибольшее непонимание, а порой и осуждение окружающих, как эмоциональных представителей романского мира, так и чувствительных – мира славянского, даже немцы отличаются хотя бы сентиментальностью. Англичане же избавились от всех этих ненужных для повседневной жизни качеств. Широко известным стал эпизод, случившийся в 1835 году в сирийской пустыне. Англичанин, путешествовавший в одиночку несколько дней, поделился со своим дневником чувствами, охватившими его, когда он неожиданно увидел вдалеке одинокую же фигуру странника (который по стечению обстоятельств оказался тоже англичанином). Пока они сближались, автор мучился, как ему быть и что предпринять: должен ли он заговорить с незнакомцем, если да, то о чем, или молча проехать мимо, или свернуть с дороги, или остановиться. Словом, ситуация складывалась непростая. В результате, когда путешественники поравнялись друг с другом, они молча подняли руки к головным уборам в знак приветствия, а потом помахали друг другу и разъехались. Больше чувств проявили верблюды,

которые не захотели расставаться и внезапно оба встали, в результате чего англичанам все-таки пришлось вступить в светскую беседу.

Это напоминает старый, советский еще анекдот. Англичанин сидит в ресторане в кругу знакомых и неторопливо обсуждает политические новости. В зал входит человек, англичанин извиняется, встает из-за стола, подходит ко вновь пришедшему, пожимает ему руку и спрашивает: “Увидимся вечером в клубе, Джон?”, затем возвращается на место и говорит своим сотрапезникам: “Простите еще раз, господа, за подобное проявление чувств, это мой брат, приехавший из колоний, мы не виделись с ним десять лет”»).

«Очень английским представляется в свете вышесказанного, – пишет далее А.В. Павловская, – поступок Корделии из знаменитого “Короля Лира” – она не выражает своих чувств словами, чувствительные признания и излияния для нее невозможны, она любит отца в соответствии со своим представлением о долге, но эта любовь исключает сюсюканье и вздохи. Поддерживающий ее позицию граф Кент указывает ставшему к старости сентиментальным королю: “Совсем не знак бездушья – молчаливость. Гремит лишь то, что пусто изнутри”.

“Молчание – золото”, “пустые весла громче шумят” – внушают здесь детям с раннего детства. Клуб молчунов, прекрасно высмеянный в замечательном советском фильме про Шерлока Холмса, действительно вполне английское явление. Один из европейцев удивлялся: “Они платят деньги за то, чтобы прийти и провести два часа времени в абсолютном молчании!” Наш Н.М. Карамзин был еще более категоричен: “Кажется, будто здесь люди или со сна не разгулялись, или чрезмерно устали от деятельности и спешат отдыхать... Я входил в разные кофейные дома: двадцать, тридцать человек сидят в глубоком молчании, читают газеты, пьют красное португальское вино, и хорошо, если в 10 минут услышите два слова. Мудрено ли, что англичане

славятся глубокомыслием в философии? Они имеют время думать”. Находил оправдание англичанам, а заодно и выявлял сходство со своим, родным, славянофил А.С. Хомяков, писавший, что “англичанин вообще не очень разговорчив... но, может быть, объяснение ... состоит в том, что слово в Англии ценится несколько подороже, чем в других местах”.

Портрет типичного представителя английского народа нарисовал Ф.М. Достоевский, описавший поездку на поезде в Париж: “Слева сидел чистый, кровный англичанин, рыжий, с английским пробором на голове и усиленно серьезный. Он во всю дорогу не сказал ни с кем из нас ни одного самого маленького словечка ни на каком языке”. <...> Француз Андре Моруа также отмечал молчаливость как важную особенность английского характера: “Во Франции считается грубым позволить разговору угаснуть, в Англии – излишне суетливым поддерживать его. Никто не осудит вас за молчание. Если вы не откроете рта в течение трех лет, они подумают: “Этот француз – милый спокойный парень”». Портрет англичан дополняется следующими характеристиками и примерами: «Еще одной важной составляющей английской натуры является стремление к недосказанности, преуменьшению всего, то, что так емко выражено английским словом *understatement*. Как писал тот же Моруа, если англичанин говорит вам, что у него небольшой домик в деревне, приехав к нему в гости, вы может обнаружить дворец из трехсот комнат; чемпион мира по теннису скажет вам, что он неплохо играет, а человек, переплывший в одиночку Атлантический океан, заметит вскользь, что он немного увлекается плаванием.

Немецкий профессор, философ, очень образованный и крупный ученый, никак не мог получить работу в Кембриджском университете, потому что был слишком увлечен своей специальностью. На собеседовании он настолько увлекся изложением своих идей, что сказал, что готов застрелить каждого, с кем он разойдется во взглядах на идеи Гегеля. Когда же ему было

отказано в месте, крайне огорченный и разочарованный, он пожаловался: “Вы, англичане, не понимаете, как идеи важны для европейцев. За них умирают”. И это было справедливо. Красивая изумрудная лужайка в университете, по которой можно ходить только сотрудникам, старинная библиотека с древними фолиантами, где так приятно посидеть вечером, неторопливая беседа за стаканчиком портвейна после обеда в мягком удобном кресле – вот что очень важно для английского университетского профессора. Кто же захочет в такой ситуации умирать за идею!

Рассказывают о том, как одному кембриджскому же профессору-биологу сообщили о том, что ему присуждена нобелевская премия. Говорят, что в ответ он радостно всплеснул руками и воскликнул: “Здорово! Наконец-то я смогу позволить себе купить новый велосипед”»).

Примечательно в свете вышесказанного сопоставление английской и американской рекламы, которое иллюстрирует противоположности характеров этих когда-то близких народов: «В Англии реклама таблеток от простуды выглядит следующим образом: сначала больной и несчастный человек лежит в кровати, кашляет, мучается и страдает, потом он принимает заветную таблетку, и после этого, все еще в ночной рубашке, но уже в кресле, он слабо улыбается зрителю, показывая, что ему стало гораздо лучше. В США реклама того же средства совершенно иная: после приема таблетки больной немедленно полностью выздоравливает, сбрасывает рубашку и бежит, бодрый и счастливый, или на работу, или играть в теннис.

Все это: молчаливость, скрывание эмоций, соблюдение очереди – часть кодекса воспитания англичанина, непременной составляющей которого является также предупредительность, в том числе и словесно выраженная по отношению к окружающим. В Англии не может быть много “спасибо” и “пожалуйста”, это, наверное, единственная страна в мире, где надо извиниться, если вам наступили на ногу» [Павловская 2005: 247-251].

Нельзя не отметить, что знаменитая английская сдержанность, невыражение эмоций резко контрастируют с проявлением эмоций английскими футбольными болельщиками. «Да, когда вы едете в английском автобусе, там действительно царит поистине гробовая тишина; в ресторане люди говорят вполголоса, даже в магазине никто не будет шумно обмениваться впечатлениями (кроме иностранцев, конечно); но попробуйте зайти в пятницу вечером в английский паб – и вас оглушат волны звуков, а если по телевизору еще и идет футбольный матч, то вряд ли вы сможете выдержать все это без специальной акустической подготовки» [Павловская 2005: 259].

Англичане традиционны и консервативны. Эти свойства их национального характера проявляются в незыблемости традиций, обычаев и т.д. Примерами могут послужить “five o’clock tea” или разговоры о погоде. Замечательным примером являются уроки профессора Хиггинса с цветочницей Элизой из пьесы Б. Шоу “Пигмалион”, когда профессор обучает литературному языку свою неграмотную ученицу, заставляя ее произносить фразы именно о погоде. Прекрасной иллюстрацией является также следующий диалог из кинофильма “Приключения принца Флоризеля”, снятого по мотивам произведения английского писателя Р.А. Стивенсона:

- *Сегодня прекрасная погода. – Погода сегодня отличная.*
- *Да, сегодня прекрасная погода. – Прелестная.*
- *Вчера погода была значительно хуже. – Да, вчера погода была ужасная.*
- *Прелестная. – Вообще этим летом погода часто меняется.*

Как справедливо отмечает А.В. Павловская, «еще в 1758 году англичанин Самуэль Джонсон, большой авторитет для своей страны, заметил: “Всем известно, что когда встречаются два англичанина, они прежде всего говорят о погоде; они торопятся

сообщить друг другу то, что каждый и так уже знает, что на улице холодно или жарко, солнечно или облачно, ветрено или спокойно”. Как и многое другое в английской жизни, это осталось неизменным и лелеется как добрая английская традиция» [Павловская 2005: 130].

Англичане, как никакая другая нация в мире, соблюдают формальности: «Все знают, что по сей день в английском мире сохранилось больше формальностей, чем в каком-либо другом. Здесь и старинные титулы и звания, и давно вышедшие из обращения в других культурах витиеватые формы обращения, и требования к одежде в определенной ситуации: бабочки, галстуки, шляпки, перчатки, и надо точно знать, что к какому случаю подходит. Одновременно с этим нет более неформального общества, чем английское, в тех случаях, конечно, когда это допускается традицией. Вы можете надеть самый немислимый наряд, сделать невообразимую прическу, вести себя самым странным образом и быть уверенным, что никто из англичан не обратит на вас внимание. Во-первых, потому что это страна чудаков и эксцентриков, во-вторых, потому что здесь каждый свободен делать то, что ему захочется (если это, конечно, не идет вразрез с традиционными неписаными устоями), ну и, наконец, потому, что сдержанность, самоконтроль и молчаливость считаются одним из основных жизненных правил» [Павловская 2005: 257-258].

Отношение англичан к формальностям, условностям, даже в самых пикантных ситуациях, иллюстрирует следующий пример, позаимствованный у Э. Холла: «Существует рассказ об одном американском студенте, который встретил английскую леди на борту океанского лайнера. Леди совратила молодого человека, и у них был бурный роман.

Через месяц студент попал на званый обед в Лондоне и среди гостей увидел леди Х. Приблизившись, он обратился к ней:

“Привет! Как дела?” Взглянув на студента сверху вниз, леди Х. процедила: “Мне кажется, что мы не представлены друг другу”.

“Но... – запинаясь, начал студент, – вы ведь не забыли меня?” Потом, осмелев, он сказал: “Послушайте, всего месяц назад мы спали в одной постели во время поездки по океану”.

“А с чего вы взяли, – заметила холодно леди Х., – что из этого следует, будто мы были представлены друг другу?”» [Холл 1997: 51].

Среди отличительных черт англичан – любовь к спорту (не случайно спортивные термины произошли на почве английского языка), любовь к выращиванию цветов (это повсеместное увлечение распространилось и на членов королевской семьи) и к естественным паркам (что нашло отражение в выражении *английский парк*), любовь к животным (домашних питомцев – кошек и собак – держат в домах практически все, скачки являются любимым зрелищем, а любовь к лошадям присуща всей нации, не только членам королевской семьи). Англичан отличают не только уважение к другим, но и уважение к закону. Это отражено даже в таких терминах некровного родства, как *mother-in-law*, *father-in-law* ('свекровь', 'свекор') и под., в основе которых – слово *law* ('закон').

Еще одной отличительной чертой английского народа является высокая самооценка, чувство национального превосходства, что привело «к развитию у него неприятия других народов. Во всяком случае, они, другие народы, так считают и нередко чувствуют себя обиженными. На это нередко приходится слышать возражения, что англичане очень гостеприимны и доброжелательны, и это действительно так. Спросите на ломаном английском дорогу на улице любого английского городка, даже такого равнодушно космополитичного, как Лондон, и вам подробно все расскажут, отведут туда, куда надо, и еще на прощанье в соответствии с языковой традицией обращения ласково обзовут *dear* или *love*, что, конечно, не будет означать внезапно

вспыхнувшей страсти. Однако подобная вежливость не уменьшает их чувство национального превосходства и чувство предрешения перед всем иностранным. <...> Иностранцы же в Англии, как бы там ни настаивали на собственной ксенофобии англичане, чувствуют себя легко и непринужденно; им не навязывают свои правила, т.к. в этой стране слишком ценят личную свободу; они редко чувствуют знаменитые по стереотипам высокомерие и снобизм; к ним относятся снисходительно, прощая ошибки в языке и поведении; чаще всего их просто не замечают. Англичанам нет нужды самоутверждаться на бедных туристах, они признают их право на существование. <...> Правда, в английской культуре совершенно нет заигрывания с иностранцами, восхищения ими, некоего подобострастия, простирающегося часто от комплекса неполноценности или, еще чаще, из коммерческих соображений. <...> Так, в городе Стрэтфорде, на родине Шекспира, группа американских туристок вела себя совершенно неправильно с английской точки зрения: они шумели, экзальтированно повизгивали, беспорядочно бегали по сувенирному магазинчику, восторгалась всем подряд и требовали, чтобы восторгалась и все окружающие. Английская продавщица сохраняла совершенно каменное лицо, даже когда принимала деньги, и немалые, за многочисленные бессмысленные неликвиды, которые она, наверное, уже и не надеялась продать. Ничто не могло заставить ее приветливо улыбнуться – столь велико было ее негодование» [Павловская 2005: 17-18, 34].

Назовем также такую характерную черту, как юмор, очень специфический и трудно понимаемый другими нациями. Не случайно наличие самого выражения *английский юмор*, а также тот факт, что большое количество тонких, искрометных, ироничных, зачастую парадоксальных произведений литературы принадлежит перу именно английских писателей (Б. Шоу, О. Уайлда и др.). При этом, добавим, англичанам свойственна и самоирония – качество, характерное лишь для сильных и самодостаточных

наций (как, впрочем, и для отдельных лиц других национальностей, обладающих названными характеристиками).

Ниже – описание “идеального англичанина”, вобравшего в себя все характерные черты представителя этой нации, предложенное Г. Гачевым: «Идеал англичанина – ДЖЕНТЛЬМЕН. Это в высшей степени “самосделанный” человек, зависящий только от себя. Человек-остров. Но нелегко быть таким, много жертв приходится принести на алтарь независимости. Надо осознать свою меру, размеры своих талантов и способностей, и лучше недооценить их, чем переоценить (в отличие от француза, который склонен к обратному). Потому что в последнем случае вы можете выглядеть смешным и узреть презрение в глазах истинного джентльмена. <...>

Итак, самоограничение и воздержание. Но это значит, что вам надо обрезать свои желания, сдерживать страсти, ибо они могут вынести за пределы вашей меры и ввести в зависимость от других людей и вынудят заискивать, унижаться. Может случиться, что, практикуя самоограничение, вы можете потерять много шансов, лишиться себя успеха, счастья. Вам надо было, может быть, всего лишь присогнуться малость и попросить. <...> Но это значило бы потерять нечто большее, чем удачу, – самоуважение. И вы предпочитаете быть скорее умеренным в амбициях, нежели рисковать и, может быть, выиграть. Джентльмен – смелый человек, он может рисковать жизнью, но не самоуважением. <...> Джентльмен – воплощение независимости. Он твердо держит слово – даже если его обещание приводит его к проигрышу. <...> Кардинальная добродетель англичанина – присутствие духа. Если немец в своей речи предложит результат прошлой мысли, а русский изложит план на абстрактное будущее, то англичанин полагает невежливым вторгаться в настоящее со своими прошлыми мыслями или будущими намерениями. Его речь изобилует преуменьшениями и мягкой иронией. Самоконтроль, самообладание, самоподавление, самостушевы-

вание, самозавоевание и т.п. – неистощимый список подобных слов указывает на это одно из величайших достижений англичанина. <...> Француз принимает во внимание внезапные повороты колеса фортуны, англичане берут на себя полный риск и умеют достойно проигрывать. И это не случайно, что “джентльменское соглашение” стало надежнейшим гарантом в международных отношениях”. <...> В самодельном человеке-острове естественна тяга к обособленному житию, иметь свой дом – как микрокосмос: там и свой огонь – камин (долго сопротивляется англичанин **центральному** отоплению, что дышит тотальностью, непрошеным континуумом континента... Ему надо иметь свою крышу – как свое небо, откуда выходить на прямой контакт с Духом Святым, минуя посредников. <...> Англичанин же предпочитает, если подчиняться, то – себе самому (но зато и строг он к себе, не снисходителен). <...> Память – ... род геологии. Воспоминания – раскопки в душе. И в английской все содержащей и все сохраняющей субстанции память рода и предков придает дополнительное достоинство живущему» [Гачев 2003: 158-160, 169].

И завершим портрет англичанина следующими афоризмами: *Не только Англия, но и каждый англичанин – остров; Англичане пишут слова “Я” и “Бог” с большой буквы, но “Я” – с несколько большей, чем “Бог”; Англичане как ни одна другая нация в мире обладают способностью наливать новое вино в старые мехи; Англичанин уважает ваши мнения, но совершенно не интересуется вашими чувствами; Для англичанина признаться в своем полном невежестве по части лошадей – значит совершить социальное самоубийство: вас будут презирать все, и в первую очередь лошади; В Англии я предпочел бы быть мужчиной, или лошадью, или собакой, или женщиной, – именно в этом порядке. В Америке порядок был бы обратный* [“Большая книга афоризмов” 2009: 27].

Что же характеризует ярче всего **немцев**? Немцы аккуратны, чистоплотны, вежливы, сдержанны, педантичны, основательны, пунктуальны, обязательны, исполнительны, экономны, расчетливы. О пунктуальности немцев говорит выражение *немецкая пунктуальность*. Немецкое *Ordnung* указывает на порядок, упорядочение во всем.

Великий немецкий философ И. Кант, по которому, кстати, сверяли часы жители немецкого города Кёнигсберга (современного Калининграда), так писал о немцах: «Когда душа немца пробуждается с наступлением момента интеллектуальной ясности, она оказывается одна во Вселенной. Индивид оказывается как бы заключенным в себе самом, без непосредственного контакта с какой-либо другой вещью. Это первичное впечатление метафизической уединенности решает дальнейшее развитие немца. Для него, как очевидно, существует только его собственное “Я”. Вокруг этого “Я” он ощущает общий глухой голос Космоса, как ощущается шум моря, бьющего о скалы острова» [цитируется по Ортега-и-Гассет 1993: 229]. Согласно И. Гердеру, немцы – мужественны, благородны, добродетельны, стыдливы, честны и правдивы, а недостатками являются излишняя осторожность и медлительность [см. Маслова 2008: 184]. Как отмечает В.А. Маслова, «...у русских – “ум сердца”, у немцев – “ум ума”, расчет. Для русских характерны соборность, смирение, слабование. <...> У немцев железная воля, они держат слово. Это выглядит гордыней, эгоцентризмом в противовес смирению русского человека перед всем: *Что русскому здорово, то немцу смерть; У немца на все инструмент есть; Немец хитер: обезьяну выдумал; Немец до всего разумом доходит, а русский – глазами*» [Маслова 2008: 184].

А вот как характеризует немецкий характер Г. Гачев, проводя сравнения с немецким языком, архитектурой, домом, музыкой: «В северном ... климате люди скрытны, закрывают двери в свою внутреннюю жизнь, где сосредоточиваются, как у своего

очага; они более формальны в отношениях, сдерживают эмоции и прячут их, как душу за стенами тела, – подобно тому, как они оберегают гласный, окутывая его согласными. Душу прячут, а вот конструкцию – выпячивают. <...> Как ощутимы узлы конструкции в готическом соборе: стрельчатость, сцепления и замки сводов – как мышцы работающие! <...> А всмотритесь в простой бургерский дом в Германии: как там плетение косых балок прямо на фасаде выпячено, покрашено особо – и так красиво проступает остов сооружения. Да и в музыке – тоже разность: в опере, которая жанр итальянский по преимуществу, оркестр упрятывается, спускается в “оркестровую яму” – как некий постыд, и лишь певцы красуются на сцене как герои музыки. А германский ургийный гений посадил оркестр на сцену – и мы смотрим, как работают инструменталисты в исполнении симфонии, концерта. <...>

В Германстве не просто Дом (Haus), но оппозиция Дом – Пространство (Haus – Raum) работает. Как у Фихте в философии Бытие поделено на “Я” и “Не-Я”, субъект – объект. И это – резко. Вся душевность сосредоточена в “Я”, в Haus и Innere, а то, что вне, снаружи, остается голым, чистым, абстрактным, безжизненным. И вот почему: сказали немцу, что вон за пределами твоего дома и расы все прочее – “Не-Я” = не люди, не имеют души, – и как закрылись двери субъективности у немца, человека и солдата, – и не слышит стонов убиваемых механически, как бьет неорганическую природу: в ней тоже не предполагается субъективности, так что не к чему и сочувствие. <...>

Warum? (Почему?) – главный вопрос в Германстве: в нем устремленность разума к познанию причин вещей, а видят их тут – в прошлом, в происхождении. Ум немецких ученых ... норовит зарыться в историю вопроса, в происхождение явления, которое приступает исследовать <...> Немец обладает самоуважением, как и англичанин, но заходит в этом за свою меру, чувствуя себя бесконечным, Сверхчеловеком. Это гордость, высокомерие, что

чуждо джентльмену, хотя он и может выглядеть похоже» [Гачев 2003: 120-121, 160].

В книге “Слово в пути” П. Вайля есть небольшая подглавка с показательным названием: “Похвала поражению” – с показательным, потому что, казалось бы, достаиваются похвалы за победы, но не за поражения. Однако, мудрость народа, как показывает автор на примере **шведов**, заключается в том, что урок, извлеченный из поражения, может быть достойным и важнее иной победы. Вайля к этому умозаключению привело посещение музея “Вазы” в Стокгольме, который он называет лучшим из всех тех, которые ему приходилось видеть, а видел он лучшие музеи мира. Этот музей лучший не в смысле шедевров – в нем вообще нет никаких шедевров. В музее демонстрируется шведский корабль “Ваза” (Ваза – фамилия правившей в Швеции полтора века королевской династии). Самый выдающийся из этих королей, Густав II Адольф, удостоенный прозвища Великий (единственный из всех шведский монархов), солдат по своей сути и крупнейший полководец, по мнению Наполеона, стал свидетелем и соавтором самого большого позора своего правления. Один из самых больших в то время в мире кораблей затонул через двадцать минут после спуска на воду; его подняли на поверхность через 333 года, тридцать лет реставрировали и поместили в музей, открытом в начале 90-х годов 20-го века. Причиной катастрофы, в которой погибли полсотни членов экипажа, было пренебрежение техническими расчетами в угоду роскоши при создании флагмана имперского суперфлота – одних скульптур на “Вазе” около семисот. «“Вазу” Ваза проиграл. Но Швеция – выиграла», – пишет П. Вайль. В музее среди экспонатов есть огромный макет битвы с поляками, в котором шведы потерпели поражение, есть и другие свидетельства поучительных провалов. «Весь музей, на который потрачено столько денег и труда, – образец устройства национальной гордости из национального

срама. То, как богато и спокойно живет сейчас Швеция, напрямую выводится из отказа от имперских амбиций.

Все дело – в точке зрения. Что считать достойным: победу в “драке за пучок соломы”, как называл это скандинавский принц Гамлет, или урок, извлеченный из поражения?» [Вайль 2010: 169-171].

Французы галантны, вежливы, жизнелюбивы, тщеславны. Они большие эстеты, любят все красивое: не случайно “высокая мода” ассоциируется с французами; для французов важна красота, элегантность, изысканность во всем – даже во время ужина в кругу семьи столы, легкие и изящные, обычно накрываются красивой скатертью, красиво сервируются (часто встречаемый атрибут на них – вазочки с цветком, свечи). Не случайно и то, что в обозначении родственников со стороны обоих супругов лежит слово *красивый*: *свекровь*, *свекор* и т.д. по-французски звучат как *красивая мать*, *красивый отец*. Французы тонкие гурманы, предпочитают изысканную пищу, любят насладиться хорошим вином, и большинство кулинарно-гастрономических терминов позаимствовано другими народами из французского языка. Примеры: *рокфор*, *майонез*, *шок-манже*, *жульен*, *шампанское*, *пармезан*, *трюфель*, *тарталетка*, *фрикасе*, *круассан*, *консоме* и т.д.

Француза, как справедливо указывает Г. Гачев, «заботит мнение о нем в глазах других, в кругу, в “социальном рондо” своего общества. Это не САМОУважение, но ДРУГИМИ-уважение. И лучше, если другие будут более высокого мнения о моих способностях, нежели они на самом деле. Чтобы понравиться людям, француз может из кожи вон лезть и развить способности за пределы своей меры, действительно превзойти себя. Так тщеславие может стать импульсом ко благу, к совершенствованию [Гачев 2003: 159-160]. Французы очень говорливы, любят вести оживленную беседу, зачастую на незначительные темы. Часто называют и такие качества французов, как легкомысленность и скудость.

В интервью, данном газете “Аргументы и факты” (2010 г., N 32), известный киносценарист Александр Адабашьян в связи со стереотипными представлениями о французах замечает: «Там нужно родиться, чтобы нормально существовать. А мне там комфортно, только когда в кармане есть обратный билет. Понимаете, с теми же французами (а у меня во Франции широкий круг знакомств, и язык я знаю очень хорошо) даже при самых сердечных отношениях все равно существует некий “лимит общения”, какая-то металлическая жесткая конструкция внутри, куда не достучишься. Я вообще не понимаю, откуда этот миф: ах, Париж, город любви, ах, пылкие французы и страстные француженки! Француженки деловиты, практичны, внутри – калькулятор. Но так ведь с каждой страной, нацией – у всех своя мифология, свой веками утверждаемый и подпитываемый образ». Разница между характерами французов и англичан отражена в том, как они выражают свои чувства: «Предположим, что в одну и ту же брюнетку (имеется в виду не онтологическое, а качественное тождество) влюбился француз и англичанин. Француз будет изливать свои чувства так:

*Скорей погаснет в небе звёздный хор / И станет море
каменной пустыней / Скорей не будет солнца в тверди синей, /
Не озарит луна земной простор;*

*Скорей падут громады снежных гор, / Мир превратится в
хаос форм и линий, / Чем назову я рыжую богиней / Иль к
синеокой преклоню свой взор.*

*Я карих глаз живым огнём пылаю, / Я серых глаз и видеть не
желаю, / Я враг смертельный золотых кудрей, / Я и в гробу,
холодный и безгласный, / Не позабуду этот блеск прекрасный /
Двух карих глаз, двух солнц души моей.*

Ну а англичанин? Что скажет англичанин? Он скажет как раз противоположное:

'Глаза моей повелительницы ни в чем не похожи на солнце...'

Или:

*Ее глаза на звезды не похожи / Нельзя уста кораллами
назвать, / Не белоснежна плеч открытых кожа, / И черной
проводакой вьется прядь.*

*С дамасской розой, алой или белой, / Нельзя сравнить
оттенок этих щек. / А тело пахнет так, как пахнет тело, / Не
как фиалки нежный лепесток. / Ты не найдешь в ней
совершенных линий, / Особенного света на челе...*

В своем “Сентиментальном путешествии” Лоренс Стерн так изображал различие национальных характеров французов и англичан. “Я спросил у французского парикмахера, – рассказывает Стерн, – прочен ли парик, который он мне предлагает. И французский парикмахер ответил: “Месье, вы можете опустить этот парик в океан, и он не разлезется”. Английский парикмахер, – комментирует Стерн, – сказал бы: “ Сэр, вы можете опустить парик в ведро с водой, и он не разлезется”. Результат один и тот же, но французский парикмахер должен погружать свой парик в океан. Мы видим, что поэты поступают так же, как парикмахеры: Ронсар опускает свою брюнетку в океан, а Шекспир выливает на свою смуглую леди сонетов ведро холодной воды» [Гак 2003: 686-687].

В связи с характером **иранского** народа, спецификой его поведения можно отметить, что иранские мужчины увлекаются поэзией, они очень чувствительны, и у них высоко развита интуиция, в большинстве же их поступков отсутствует логика. Женщин, наоборот, считают холодными и расчетливыми. От них ждут тех поступков, которые в США, к примеру, ожидают от

мужчин. Один из сотрудников дипломатической службы США, который долгое время прослужил в Иране, сказал однажды: “Если вы хотите найти страну, в которой половые роли полностью противоположны нашим, то поезжайте в Иран” [Холл 1997: 256].

Евреи практичны, хитроумны, умеют извлекать выгоду для себя из любой ситуации. Принято считать, что главными чертами их характера являются чувство собственного достоинства и отсутствие стеснительности и робости. Для выражения этих качеств существует даже специальный термин “*хуцпа*”, не имеющий аналогов в других языках. Хуцпа – это особый вид гордости, который побуждает к действию, несмотря на риск оказаться неспособным, неподготовленным или недостаточно опытным. Для еврея “*хуцпа*” означает особую смелость, стремление бороться с непредсказуемой судьбой. Человек, обладающий этим качеством, без робости пригласит на танец королеву бала, потребует повышения по службе и прибавки к зарплате, будет всегда стремиться к более высоким оценкам и к более интересной работе, не боясь отказа или неудач [см. Садохин 2010: 58]. Еврей заботится «не о том, как он выглядит и о самоуважении, но о **результате** своих усилий. Для этой цели он не остановится перед самоуничижением, потому что “я” – совсем не имеет такого значения для него, но реальные ценности: Бытие, Жизнь, Любовь, Богатство – эти серьезные сути. И царь Давид, и иудейские пророки... выходили за границы своих “я” – чтобы встретить Бога, и не останавливались перед проклятьями своему “я” (как Давид в своих псалмах покаяния)» [Гачев 2003: 160].

Белорусов отличают трудолюбие, терпеливость, мягкость характера, добродушие, рассудительность и неторопливость. При этом для большей части белорусов характерны пассивность, нерешительность, отсутствие настойчивости, рискованности, а также разговорчивости. В отношении политики, белорусы, как правило, отличаются послушностью, более того – покорностью

представителям власти; им свойственно стремление к мирным отношениям с другими народами [см. Маслова 2008: 177-178]. Белорусы личные интересы ценят очень высоко. Яркой чертой их национального характера является также патриотизм.

Поляков характеризуют такие качества, как чувство собственного достоинства, личная независимость, личная свобода, романтизм души и патриотизм. Поляки аристократичны и индивидуалистичны до болезненности, в них сильно не только чувство чести, но и, по словам Н.А. Бердяева, «это наиболее утонченная и изящная в славянстве душа, упоенная своей страдальческой судьбой, патетическая до аффектации». Для поляков любовь важнее, чем для русских [Бердяев 2004: 230].

Замечательную характеристику **чехов** – через призму их отношения к языку – читаем у П. Вайля: «Самостоятельные, себе на уме, чехи в своем языке отвергли иноязычные заимствования, так что полученные по ходу технического прогресса понятия обретали здесь не международное, а свое звучание: аэропорт – летище, радио – розглас. Не забыть бы, наряду с наземным, водным и воздушным транспортом – возидлом, плавидлом и летадлом, мое любимое чешское слово, веселое и уютное – шлепадло: водный велосипед. А как замечательно, что поэт здесь – басник, композитор – складатель, а писатель – списователь. И точно, и очень по-домашнему. Родина по-здешнему – власть. Слово “родина” тоже есть, но означает оно – семья» [Вайль 2010: 283].

Арабов характеризует то, что они связаны друг с другом тесными нитями на многих уровнях одновременно. Им незнакомо уединение в общественном месте. Например, когда на базаре торгуются продавец и покупатель, то это не только их дело, в этот процесс включаются и все окружающие. Любой, стоящий рядом, может присоединиться к их торговле. Если, к примеру, взрослый видит, что мальчик разбил стекло, он остановит его, даже если не знает этого ребенка. Участие в жизни других людей, взаимосвязанность их жизней выражаются и иным образом. Если

два человека дерутся, то толпа должна вмешаться. На уровне политики невмешательство в нарастающий конфликт означает принять чью-либо сторону [см. Холл 1997: 397].

Итальянцы экспрессивны, эмоциональны, музыкальны, открыты. Домашняя жизнь итальянцев, «благодаря сухому и солнечному климату, протекает большей частью в открытую, на виду: все соседи вовлекаются в семейную жизнь и скандалы и ссоры обитателей своей улицы (см. фильмы неореализма), невозможны уединение и тайна, и то, что англичане называют *private* – “приватная, частная жизнь человека”, интимная, куда никто не сует свой нос. Нет, итальянцы суют свои носы во все дела своих домашних, ближних и соседей...

Карнавал – самый любимый народный праздник в Италии: все люди высыпают на улицы, площади, и община может созерцать себя, всех своих членов. А Рождество божественного младенца – излюбленный праздник северных, германских народов. Он протекает в *интимной* домашней обстановке, освящает свой очаг. Он обогревает внутреннюю жизнь каждой семьи, благословляет ее интимность, *private*» [Павловская 2006: 112]. А вот что пишет об итальянцах, сравнивая их с англичанами, великий остроумец Б. Шоу: «Английский официант ждет распоряжений, исполняет их и никогда их не превосхищает; если вы передумаете, он не выказывает ни удивления, ни недовольства. Итальянский официант заранее создает себе совершенно четкое представление о том, где вы будете сидеть и что есть, и если вы вздумаете обмануть его ожидания, он вас зарежет» [цитируется по “Большая книга афоризмов” 2009: 329].

П. Вайль, объездивший полмира, признается в своей особой любви к Италии: «Из всех стран я больше всего на свете люблю Италию». Это объясняется тем, что его жизненное кредо совпадает с мироощущением итальянцев: «Жизнь – это радость, это праздник. Нужно стремиться извлекать радость из каждой минуты. Это умеют средиземноморские народы лучше всех на

свете. И поэтому они мне нравятся больше всего, в первую очередь итальянцы». «... природный дар итальянцев – умение извлекать смысл не из жизни вообще, а из каждого конкретного дня», – пишет он [Вайль 2010: 382, 385, 29].

Американцев характеризует в первую очередь деловитость, практичность, контролирование времени (там *Время – деньги* как ни в какой другой стране), индивидуалистичность, эгоистичность, стремление к переменам (местожительства, работы), мобильность, прямота, открытость, разговорчивость, непринужденность, равенство во взаимоотношениях, демократичность, целеустремленность, чувство конкуренции, стремление к успеху и власти, амбициозность, оптимистичность (у них всегда все ОК), уверенность в собственной правоте, независимость, энергичность, патриотичность, работоспособность, уважение к закону, ориентированность на материальные блага, дружелюбие.

Поведение американцев зачастую вызывает раздражение у представителей других культур, кажется вызывающим, иногда и шокирующим. Как отмечает в этой связи Ю.В. Емельянов, «поведение американца, которое считается нормальным в 50-ти штатах Америки, может казаться ненормальным и даже раздражающим, оскорбительным в более чем полтораста остальных государств мира. Гордость Америки – американская деловитость выражается во многих поведенческих привычках, которые могут выглядеть в иной культурной среде как проявления настойчивости, назойливости, нахальства. Другой предмет гордости США – свободное самовыражение в мыслях и поступках может восприниматься как неуважение к местным порядкам, нравам, культурным традициям» [Емельянов 1997: 7]. Все дело – в разных жизненных ценностях и в разном понимании их достижения. Так, быстрота и легкость, с которой американцы знакомятся с людьми, привела к возникновению одного из самых распространенных стереотипов, согласно которому «американцы необычайно дружелюбны». Обратной стороной этого стереоти-

па является тоже широко распространенное мнение, согласно которому американская дружба поверхностна, не предполагает верности и преданности. У американцев дружеские отношения носят весьма специфический характер: они редко бывают продолжительными и в них всегда есть много прагматических моментов. Американцы менее постоянны, чем представители других культур, не любят зависеть от других людей. Они часто ранжируют свои дружеские отношения, выделяя “друзей по спорту”, “друзей по отдыху”, “друзей по работе” и т.д. [см. Садохин 2010: 87].

Интерес и ценность представляют рассуждения русского культуролога Г. Гачева о чертах характера американцев в сопоставлении их с характерными чертами европейцев и, в первую очередь, русских. Вот что он [в Гачев 2003] пишет, в частности, об особенностях американского этноса: « – По месту вывоза тут всех эмигрантов считают, а не по крови, как в странах Евразии, где жители различаются тем – совпадает ли кровь с почвой (как у нарожденных в сей стране народов), или этнос где-то в другом месте, на другой почве-космосе образовался, а сюда лишь приезжает» (с. 331). «Общая концепция Космо-Психо-Логоса США такова. Это мир ургии без гонии, т.е. искусственно сотворенный переселенцами, а не естественно выросший из Матери(и) Природины, как все культуры народов Евразии, где ургия (труд, история) продолжает гонию в своих формах и где культура натуральна, а население = народ. Здесь же население не на-род (нарожденность), а съезд, **собирательность** иммигрантов. <...> Переселение через Атлантику – это для человека как пересечение Леты в ладье Харона: смерть и новое рождение. Иммигранты – “дважды рожденные”, как брахманы в Индии. Пересечение Атлантики – акт перекрещения ..., инициации в Америку и забвения прежней жизни. <...>

Америка растет как бы сверху и сбоку, а не из земли, без пуповинной связи с нею, которую здесь имели индейцы, кого пришельцы истребили, а не смешались, в отличие от Космоса

Латинской Америки, более в этом смысле натурального. <...> США – это Ноев ковчег микронародов, первая составная внеземная цивилизация – из высадившихся на чужую планету сильных – хищных и исходно свободных индивидов, порвавших со своими Матерями-Природинами (в Старом Свете) и начавших тотально новую жизнь» (с. 178-179).

Отношение к прошлому, память о предках связаны и с другими факторами: «А тут без зазрения совести живут себе – без памяти о предках. И могил отцов посещать не могут, ибо переселенцы непрерывно – и сейчас. Как начали переселяться из Европы в Новый Свет, так и тут все кочуют с места работы и жительства на другое, не свивая долговечного гнезда, не имея привязанности к родной деревне и дому и не зная “любовь к родному пепелищу, любовь к отеческим гробам”» (с. 287).

Об имперском мироощущении, о чувстве превосходства над остальным миром и об отношении к русским: «...почти все здесь считают, что американцы – лучшая нация на земле, намного лучше нас, русских. Некоторые думают, что мы дураки и нечистоплотные, некоторые думают, что мы пьяницы и любим драться; многие считают, что русские грубы, невоспитанны и чересчур навязчивы. Очень многие думают, что мы сразу (сумасшедшие, чудаки. – Г.Г.). Наверное, они правы» (с. 511).

Чувство высокомерия «ассоциируется в Америке со смелостью, с активностью, надежностью и деловитостью: “Надо быть более arrogantным, смелым, вызывающим!” И это в Америке – критерий активности человека и надежности: если уверен в себе и даже с апломбом – значит, несет содержание значительное, и такого надо брать в дело и верить ему. У нас же ценится обратное: большое содержание при скромном самодержании – застенчивость, “кенозис” = самоумаление. Апломб же – у мошенников, как Остап Бендер, кто “берет на пушку”. В Америке же такой, кто даже блефует, приемлем, ибо на блефе

вначале (набрав первичный капитал – пусть и блефом) может реально ценное дело затеяться» (с. 320).

Об отношении к труду, работе, когда выше всего ценится преуспевание в делах: «– Американцы северные, как пуритане, глубоко вняли предопределение к спасению и гибели. И простой критерий приняли: кто преуспевает в делах-трудах – тот спасен, а кто беден – к гибели назначен, отринут. <...> И потому напрягаются изо всех сил работать, подниматься вверх – тогда они христиане спасенные» (с. 449).

О прямолинейном упорстве в достижении цели; о брутальности и чувстве соперничества: «Потом ходили на американский футбол, и дивился я. <...> Прямолинейное упорство в достижении цели – шаг за шагом. Но не маневренная игра с пространством, как артистичен в этом европейский футбол. С воображением. Английским, русским, итальянским. Как и войны в Европе маневренны. <...> Тут же – обезьяньи членистоноги, как у Линкольна узловатые конечности, – в цепком ходу. Много динамики, напряжения энергии – и меньше кинетики, движения. Ну да: человек тут = мотор, электричество, воля. А движение – это уж не ему, а машине...

– Спорт вообще очень большое место в американской жизни занимает, – Майкл отметил.

Ну да: тренировка упорства в достижении цели. И школа брутальности и соперничества – не мягкости, галантности и взаимности, как любовная игра во французстве, например...» (с. 355).

О размахе, энергии, которые направлены на дело: «Да, богатая страна – Америка: еще и океан облегающий кормит. А Россия бесплодными горами окружена и льдом Северного океана. И хотя земля обширна и богата, но энергия людей уходила на сцепление и расцепление: на противоборство по горизонтали, друг в друга вцепившись и разрушая, а не землю обхаживая. И сейчас последние силенки уйдут на то, чтобы силы сцепления

прежнего, советчины, одолеть, а уж на труд и творчество не останется. Все в политику и демократию изойдет: добыть свободу, частную собственность. А что делать с ними – Бог весть... Но это притча: рыба на удочку – или сетью в океане. Психология человека из России – и американца размах. И если Сталин говорил про “русский революционный размах и американскую деловитость”, то тут и размах, и деловитость. А наш размах более в негативном направлении: рушить, бунт...» (с. 320).

О мобильности, перманентном движении: «**Скорость** – вот первокатегория тут вместо Пространства и Времени, что в странах Евразии – ориентиры жизни и разума. Недаром и кино тут обозвали “муви” = то, что движется. Вообще движение – тут общая атмосфера, но не статика, покой, созерцание» (с. 288).

О законопослушности, а также прямолинейности мышления: «...когда выстроилась очередь у светофора и все послушно ждали при красном свете, я понял: так вот почему так законопослушны американцы и математико-логичны! Потому что ежесекундный тренинг на законопослушание проходят, дрессируются, сидя в своем автомобиле. Тут уж железный закон и смертная казнь за непослушание. А также в кровь и подкорку и автоматику им вгоняется бинарно-компьютерная логика; “да – нет”. Ибо так правила уличного движения, “трафика”, построены: на два лишь варианта. Так что и правосознание, и логика американца во многом – функция его жизни в автомобиле в качестве нового кентавра: “человек-в-машине” – man-in-a-car. <...> И мышление их вышколено на прямолинейно-бинарные ходы, а не по бокам глазеть и причудливо петлять, как по тропам и ложбинам природы и в лесу русаки еще чудесят, где “у нас дороги плохи” – вечно: от Пушкина до наших дней...» (с. 354).

Об отношении к душе, о превалировании материального над духовными ценностями: «Американцы на этот счет, похоже, хорошо приспособленные автоматы: отключать умеют дом, и жизнь, и заботы – придя на работу, за станок или компьютер. Но

это вырабатывает навык и после работы, придя домой, не приходиться В СЕБЯ, а и душу свою перепоручать – телевизору, кино, врачу-психиатру на работу над нею – специалисту-роботу, как и сам; но не самому ею непрофессионально-лично заниматься: переживая, думая, рефлектируя, как мы в Европе и России. Да, особая порода людей создана – ургией: с выносом души вовне, с отчуждением от себя» (с. 434). «Потому наверное я напал на различие, когда в главный вопрос во России вывел КТО?, а у американов – КАК? “Кто?” – это приведение к личности, к ее составу и воле-выбору, а все внешнее – не так важно; тоже и в ценностях жизни личности и для общества вокруг: кто ты? чем дышишь? с нами или против? – главное. А для себя – тоже: “Кто я – вошь или Наполеон?” <...> Потому, если на душе хорошо и любовь – все прочее не важно: вещи, обстановка – “сойдет!”, “абы как!..”» (с. 434-435).

Об индивидуалистичности и эгоцентричности: «А обида – что оставили меня знакомые на себя, перестали опекать. Но с какой стати им тобою заниматься? Что за инфантилизм российско-советский, чающий “ЗАБОТЫ партии и правительства”, к патернализму и семейности привыкший “совок”? <...> Однако в тебе яд упрека нагноился: вот, мол, “друзья”! Не могут простейшего сделать! Или не уважают, не считают меня персоной достойной? Вроде нет. <...> Просто люди заняты, и им не до тебя, как и вообще американцы: каждый сам по себе делает свои дела энергично. А ты, по российской обломовщине и коллективке-коммуналке, ждешь, чтобы тебя подтолкнули, вывели, вспомнили, за тебя твое усилие бы сделали!..» (с. 413). «... (девиз США: “Из многих – одно”), но вначале именно не единое, а самостоятельность индивидов (ср. **соборность** России, где формула “Один за всех, и все за одного”, с собирательностью Соединенных Штатов и особой, где формула “Каждый и все” – Each and All – стихотворение Эмерсона» (с. 179).

О *внешней и внутренней свободе*: «В Евразии в людях сильно торможение: рефлексия германца, сдержанность англичанина, застенчивость русского, французский страх быть смешным, китайские и японские церемонии, индийская дхарма (от dhar – держать) и т.п. Гравитация Матери-земли проявляется в этом, и она подавляет и частично парализует людей: священна ведь Природа, к которой они подходят в труде! Американец же этих задержек не имеет и наслаждается внутренней и внешней свободой – для труда и изобретения. Выглядеть дураком рядом с ученым – это не смущает Форда, и в этом отношении он близок европейскому архетипу «естественного человека», *enfant terrible*, или к русскому Ивану-дураку. Преобладающие состояния психики в Америке – возбуждение, раскованность, быстрота моментальной реакции шофера (как в дзен-буддизме). Недаром и вид музыки “джаз” тут привился (от негритянского слова, означающего “будоражить”)» (с. 184).

О *наивности, детскости американцев*: «Отрочески опрометчивый дух царит в американской цивилизации: тут национальные герои – Том Сойер и Гек Финн, и никто не достиг возраста возмужалости, тем более – статуса мудрого старца. И добродетели их – потасовочные, как у отроков-щенков, что все цапаются (супермены вестернов, ковбой). Дивлюсь я американцам: такие они бодренькие, словно не отягощены сознанием первородного греха. Чувствуют себя невинными, хоть и жестоки порой. <...> Космо-Психо-Логос здесь подростковый – оттого и впросак так часто попадают в политике и на посмешище. Наивность и сентиментальность американцев сказалась хотя бы в Уотергейтском деле: подумаешь, не могли примириться с тем, что президент матерился; вся Америка ахала, слушая магнитофонные записи. В Евразии давно понято и принято, что и царь на троне – человек, снисходительнее к такому. <...> Невоспитанные дети, непринужденные, фамильярные. Страна “тинейджеров”» (с. 184).

В заключение в обобщенной форме еще раз укажем на следующие характерные черты ментальности американцев: эгоцентризм, индивидуализм (“я” во главе угла, превалирование личного интереса над общественным), лидерство, чувство превосходства, имперское миро- и самоощущение, предприимчивость, склонность к риску и вызову, независимость, неприверженность стереотипам и традициям, динамичность, мобильность, законопослушание, равноправие, неформальность во взаимоотношениях, наконец, – светлый, позитивный взгляд на свою страну.

Японский национальный характер, отличающийся своей специфичностью, непохожестью на характеры других народов, особенно западных, всегда вызывал большой интерес исследователей, которые пытались проникнуть, приподнять завесу над феноменом “загадочного” японского характера. Среди особенностей национального характера японцев, резко отличающегося от характеров других народов и этносов, выделяются приверженность традиции и вместе с тем активность в восприятии всего нового, причем последнее, в частности, элементы другой культуры, не просто заимствуются, а трансформируются и перерабатываются. Отличительными чертами являются также: патриотизм, почитание предков, соблюдение чести семьи, умение наслаждаться природой, оптимизм, чувство юмора, элегантность, изысканность и чувствительность, чистота и простодушие, учтивость и вежливость, умеренность и великодушие; кроме того – внимание японцев к нуждам других, подчинение личных интересов общественным, конкретнее групповым [см. Пронников, Ладанов 1985: 19-20]. Выделяются и такие черты японского национального характера, как трудолюбие, дисциплинированность, чувство долга, чести, самообладание, терпеливость, аккуратность, самоограничение, бережливость, любознательность, чувство собственного достоинства, стремление к гармонии.

Перечисленные качества, в свою очередь, в японской культуре выражаются весьма специфически. Так, сравнивая трудолюбие

японцев и представителей других национальностей, В.А. Пронников и И.Д. Ладанов пишут: «Трудолюбие и связанное с ним усердие во всех сферах трудовой деятельности – важнейшая черта японского национального характера. Разумеется, мы не собираемся утверждать, что, например, немцы, американцы, англичане менее трудолюбивы. Однако трудолюбие немца совершенно иное. Немец трудится размеренно, экономно, у него все рассчитано и предусмотрено. Японцы отдаются труду самозабвенно, с наслаждением. Присущее японцам чувство прекрасного они выражают и в процессе труда» [Пронников, Ладанов 1985: 30].

В связи с сильно развитым чувством прекрасного и связанной с этим любви к природе, ее созерцанию, самосозерцанию, авторы справедливо утверждают, что «эстетическое чувство – это основа японского национального характера, именно та кардинальная черта, вокруг которой группируются все остальные. <...> Всем известно, что в каждой японской семье, как бы ни была она бедна, всегда находится горшок с растениями и панно-картина, висящее в специальной нише. Даже на самом маленьком клочке земли обязательно разбит садик. В таких садиках – несколько деревьев, каменный фонарь, земля покрыта мхом; их можно встретить во многих уголках японских больших городов. <...> Если бы к тому имелась возможность, то каждая японская семья охотно сделала бы обладательницей подобного садика и тщательно за ним ухаживала» [Пронников, Ладанов 1985: 30].

Чувство прекрасного, своеобразная эстетика ярко выражена у японцев и в том, как они накрывают на стол, как относятся к еде и как угощают. «Дело в эстетике, – отмечает П. Вайль. – У японцев господствует отношение к еде как к красоте. Стол – как живописный холст: пустоты играют в нем такую же содержательную роль, как и предметы. Японский накрытый стол, поставленный вертикально, можно обводить рамой. Предел гастрономического лаконизма – в чайной церемонии. Подается не торт или пирог, перебивающие все вкусовые акценты, а маленькое

печенье по сезону: весной – в виде цветка сакуры, осенью – в виде хризантемы. Самого чаю – чуть: зеленая горечь, взбитая в пену венчиком вроде помазка для бритвы. То, во что наливается напиток, не менее значительно, чем содержимое: обряд предписывает отдельное любование чашкой. И – вот подлинный урок для литератора – триумф композиции над сюжетом. Что за чем – существеннее, чем что. Порядок угощения важнее угощения. В общем, не наешься и не напьешься. Вкусно, но мало. Нет, все-таки мало, но вкусно.

Пожалуй, это и можно счесть формулой японского застолья. Формулой его всемирного успеха» [Вайль 2010: 34].

Этноцентризм японцев, в результате которого возникла такая доминирующая черта национального характера японцев, как патриотизм, гордость за свою нацию, заключается в том, что понятие “мы”, т. е. японцы, четко противопоставляется понятию “они”, т.е. все, кто не японцы [см. Пронников, Ладанов 1985: 34]. У японцев действительно сильно развито чувство собственной исключительности как нации. Как отмечает Г.А. Брутян, являясь долгие десятилетия лидерами в технике и технологии (во всяком случае, до начала XXI века) и внося тем самым свой весьма весомый вклад в мировую технологию и промышленность, они свое безусловное преимущество в одной сфере распространили и на другие сферы деятельности, считая себя исключительными во всем [см. Фрэнцшпй 1987: 56].

Сильно выраженное иерархическое устройство японского общества развили в японцах не только такую черту характера, как привычка подчинять свое “я” интересам группы, а также беспрекословное подчинение вышестоящему (по возрасту, статусу). Отсюда – понятие **Учителя – сэнсэя**.

Знаток японских обычаев и психологии японцев Владимир Цветов в книге “Пятнадцатый камень сада Рёандзи” замечает: «Японец тогда счастлив, когда его поступки согласованы, приноровлены или приспособлены к взглядам и оценкам

окружающих. И получается, что члены одной общины как капли воды похожи друг на друга. Они внимательно следят, чтобы их схожесть не нарушалась, чтобы каждый был, как все, а все – как каждый». Итак, идеал японцев – слияние смысла слов *все* и *каждый*. Он противопоставляет американцев японцам в понимании смысла указанных слов, в жизненной установке по отношению к ним. «Американский бизнесмен, – пишет Вл. Цветов, – долго изучавший положение в японской науке и промышленности, удивительно точно сказал: каждый из десяти американцев на голову выше каждого из десяти японцев, но десять японцев всегда на голову выше десяти американцев» [цитируется по Брутян 2007: 129]. Сравните следующую выдержку из работы Долорес и Роберта Кэтчкартов: «Одна из наиболее выделяющихся национальных черт Японии – это групповой дух в каждом отдельном человеке. Лояльность по отношению к группе и готовность подчиниться ее требованиям – главные добродетели в японском обществе. Эта зависимость и взаимозависимость всех членов группы укрепляется с помощью понятия **он**. Предполагается, что японец должен чувствовать себя в долгу по отношению к людям из его группы, которые обеспечивают безопасность, предоставляют ему заботу и поддержку. Это ощущение долга создает обязательства и, в сочетании с зависимостью, называется **он**. **Он** возвращается системой, известной как отношения **оябун-кобун**. Традиционно **оябун** – это отец, начальник или покровитель, который защищает и обеспечивает сына, работника или ученика в обмен на его службу и лояльность. Эта зависимость не является односторонней. **Оябун** также остро ощущает эту двустороннюю связь, потому что сам должен служить как **кобун** тем, кто стоит выше его по иерархии... Чем более лояльны и преданны “дети”, тем большего успеха достигает “отец”. <...> Приверженность японцев достижению согласия кажется западным людям трудной для понимания, однако она утрачивает часть загадочности, если видеть в ней систему, работающую на основе

взаимоотношений **оябун-кобун**. Ничего не решается без внимания к тому, как результаты скажутся на всех. Идеи и планы циркулируют вниз и вверх по иерархии компаний до тех пор, пока каждый не получит возможность отреагировать. Группа может одобрить решение, даже если оно не отвечает ее непосредственным интересам (или даже создает для нее трудности). Ее члены знают, что их не проигнорировали, что их чувства были выражены, и они могут не сомневаться в том, что благо для компании окажется, в конечном счете, благом и для них.

Совет, часто встречающийся в американской литературе о группах, согласно которому общение в группе должно характеризоваться открытыми и прямыми заявлениями, выражающими личные чувства, пожелания и неудовольствия отдельных людей, является антитезой японскому процессу достижения согласия, когда не произносят никаких речей в поддержку альтернативных идей и не проводят никаких обсуждений спорных вопросов...» [цитируется по Вердебер Р., Вердебер К. 2003: 172-173].

О подчинении вышестоящему, своему Учителю, свидетельствуют и следующие наблюдения из личной практики общения с японцами. Принимая у себя группу японцев, состоящую из студентов и профессора, их руководителя, нельзя было не обратить внимание на то, что во время застолий студенты начинали есть только после того, как начинал их профессор, причем ели они именно то и так, как это делал их руководитель. Особенно потрясло меня то, как после застолья, когда я стала убирать со стола, молодые парни дружно, по команде своего Учителя, стали приносить грязные тарелки на кухню, что у меня, конечно же, вызвало бурный протест. Однако мои японские гости продолжали помогать мне – ведь они не могли ослушаться своего сэнсэя.

Покорность, смирение, подавление собственного “я”, личных интересов, чувство долга – яркие черты характера японцев. Среди характерных черт японцев назовем и фатализм, упование на рок,

веру в судьбу. «Эта черта имеет глубокие корни в сознании японцев. В чрезвычайных обстоятельствах, во время стихийных бедствий японцы предпочитают придерживаться позиции пассивного выживания, когда “все пройдет само собой”. Книги, пьесы, песни, в которых трактуются понятия “судьба”, “рок”, “предрешенность” и т.п., ценятся и пользуются большой популярностью у современных японцев. Фатализм, иррациональное ощущение предрешенности прослеживается в различных аспектах жизни: за многими жизненными событиями японцы видят какие-то скрытые силы. Однако параллельно у современных японцев получил развитие и рациональный подход к действительности, часто связанный с личными интересами. Критерием рационального поведения является успех в жизни, который, считают японцы, зависит в первую очередь от бережливости и в большой степени от вежливости» [Пронников, Ладанов 1985: 39-40].

Вежливость, уважительное и деликатное отношение друг к другу, – одна из самых отличительных черт японской культуры. Вот что читаем про это в книге “Японцы”: «Вежливость, несомненно, одна из кардинальных обыденно-житейских норм в национальном характере японцев, альфа и омега японского образа жизни. Любое слово, жест, поступок, даже побуждение отмечены печатью вежливости. На улицах, в садах и общественных учреждениях можно встретить таблички, призывающие к вежливости. “Человек не должен подчиняться ничему другому, кроме добра и вежливости” – гласит одно из самых распространенных изречений. <...> Вежливость буквально пронизывает взаимоотношения гостиничной прислуги и гостей, водителя такси и пассажиров, хозяина какого-нибудь магазинчика или продавца и покупателей. Так, заходя в обычно пустующие магазинчики средней руки, где продавцы имеют возможность коротать время где-либо в уютном уголке, покупатель, как правило, извещает о своем приходе словами. “Гомэн куда-сай!” (“Извините, пожалуйста!”). Он может

долго рассматривать товар, интересоваться подробностями, расспрашивать и всегда получит вежливый ответ. Но перед тем как взять что-либо в руки, японец извинится и спросит разрешения хозяина. Вежливая речь является непременным атрибутом общения в Японии» [Пронников, Ладанов 1985: 40].

Японцев отличает и особая любознательность: многочисленные группы японских туристов с кинокамерами и фотоаппаратами, внимательно слушающих разъяснения гида, снимающих все, что кажется им (но не другим) интересным и важным, можно видеть повсюду в мире. Вспоминается, как в Амстердаме на одной из конференций едва ли не самая представительная делегация японцев поразила всех тем, что сидела на всех заседаниях, слушая всех докладчиков подряд, притом, что многие из них очень слабо понимали английский, на котором выступали докладчики.

Характерные для японцев самообладание, умение сдерживать свои чувства, скрывать и не показывать их, ведут к некоей закрытости, которая на Западе, в частности, американцами трактуется как хитрость и коварство японцев.

Выше уже отмечались такие характерные качества японцев, как приверженность традициям и одновременно открытость всему новому. Вот что пишет в этой связи Е.В. Маевский: «Япония принадлежит к числу стран с очень глубокой и прочной культурной памятью. На первый взгляд это не очевидно. Современный быт японцев, например, не так уж сильно отличается от быта любой развитой страны Запада. В одежде безусловно господствуют различные варианты усредненно-европейского стандарта. Жилище быстро и неуклонно приобретает интернациональный облик, традиционная же организация жилого пространства на глазах сдает позиции. Традиционная кухня пока держится, но доступность блюд практически любой иноземной кухни в современных японских городах довольно основательно размыла границы национальной кулинарной традиции...

Тем не менее в особо торжественных ситуациях в этой стране все-таки надевают традиционную одежду.... В домах моих японских коллег, у которых мне приходилось бывать, обстановка обычно была западная, но одну из своих комнат все они старались обставить в чисто японском стиле, так, чтобы был соломенный пол (татами) и практически не было мебели. Наконец, что пьют в сакральных ситуациях? ... Уж конечно, не пиво: сакэ.

Умение носить традиционную японскую одежду и обувь, устроенную совсем не так, как европейская, умение с удобством сидеть на полу и передвигаться по дому на коленках и корточках, умение пользоваться палочками для еды – все эти навыки, из-за отсутствия которых так часто страдают приезжающие в Японию иностранцы, по-прежнему живы и актуальны для любого японца или японки. В маленьком магазине французских кондитерских изделий в одном из спальных пригородов Токио я видел, как по-европейски одетая женщина средних лет, вполне обычная местная домохозяйка, стоявшая в длинной очереди к кассе, вдруг присела на корточки и умиротворенно улыбнулась. Никому из присутствующих даже в голову не пришло как-либо на это реагировать. Всем было ясно, что уставшая женщина просто решила немного отдохнуть. Не думаю, чтобы такое можно было увидеть в Москве.

Существование и успешное выживание ремесел и искусств, основы которых сложились многие столетия назад и передаются от отцов к детям в тесном семейно-цеховом кругу; неуывающая популярность таких видов театра, как Но, Кабуки и Бунраку; массовое увлечение такой разновидностью традиционной музыки, как японские барабаны, или такими видами спорта, как борьба сумо или японская стрельба из лука; широкое участие представителей всех поколений и особенно молодежи в местных храмовых празднествах – все это действительность сегодняшней Японии. Новое в этой стране не столько вытесняет старое, сколько встраивается в него» [Маевский 2006: 96-98].

И в конце добавим, что известная исследовательница Японии и японского менталитета, автор книги “Хризантемы и меч” Рут Бенедикт назвала японскую культуру, основываясь на обобщении характерных черт японцев, которые в первую очередь должны “сохранять лицо”, “культурой стыда” (в отличие от западных культур, названных “культурой совести”).

Для **китайцев** характерно прежде всего стремление к гармонии и “сохранению лица”. Взаимоотношения китайцев в обществе «основываются на осознании, что человек существует только как часть семьи или клана. Это требует от индивида уважения к общественной иерархии. Необходимость проявления почтительности к старшим ориентирует китайцев на подчинение власти и подавление агрессии. Идея гармонии побуждает их всегда искать золотую середину и учит достижению равновесия путем контроля над эмоциями. И, наконец, понятие “лицо” воспитывает у китайцев умение сохранять самообладание, не терять чувства собственного достоинства и не создавать ситуации, ведущие к “потере лица” другими людьми», – отмечает А.П. Садохин [Садохин 2010: 203]. Уважение к иерархии в китайском обществе, жестко регламентированное в зависимости от статусных ролей и отраженное в нормах поведения и речи, обозначается широко распространенным выражением *китайские церемонии*. Китайцы при контактах с представителями других культур с самого же начала обращают большое внимание внешнему виду своих партнеров, их манерам и поведению. На основе этого они пытаются определить статус своих собеседников. Впоследствии они большей частью ориентируются на людей с более высоким статусом. [см. Садохин 2010: 191-192]. Китайцы высоко ценят, помимо вежливости и сдержанности, скромность и дружелюбие.

Сдержанность в проявлении чувств характерна и для **жителей Таиланда**, которые стараются не проявлять слишком бурно свои эмоции и не повышать голоса.

Остановимся теперь на **русском национальном характере**.

О “загадочности русской души” писалось и говорилось немало. Так, У. Черчилль говорил о России: «Это загадка, облеченная в тайну, в которой скрывается необъяснимое». А известный русский кинорежиссер и общественный деятель Никита Михалков так отзывался о русских: «Мы другие. Не хорошие и не плохие – другие, иные. И в чем же наша “другость”? Так распорядилась история, что восточные ветры и волны западной цивилизации схлестнулись именно в России. Поэтому и может эфиоп Пушкин быть великим русским поэтом...» [цитируется по Тер-Аракелян 2006: 30].

Приведем характеристики русского человека, данные исследователями русского национального характера. По мнению А.И. Солженицына, традиционный русский характер означает открытость, прямоту, повышенную простоту, естественность, уступчивость, терпеливость, выносливость, примиримость с судьбой, отсутствие сильного желания внешнего успеха, готовность к самоунижению, самобичеванию и покаянию, смирение, покорность в героических подвигах, сочувствие, великодушие, самоограничение в желаниях.

В.В. Воробьев считает, что доминантными характеристиками русского человека являются: 1) вера (религиозность, нравственность) и надежда; 2) единство (соборное единение); 3) отзывчивость, всечеловечность; 4) стремление к высшим формам опыта, эстетическое переживание истории и созерцательность; 5) поляризованность души.

По мнению Н.В. Уфимцевой, русских отличают следующие характеристики: доброта по отношению к другим, доброжелательность, душевность, радушие, отзывчивость, сердечность, милосердие, великодушие, сострадание, сопереживание. Качества характера, которые отражают общий стиль поведения, – это простота, открытость, честность, терпимость. Русских вообще характеризует установка на “других” и низкая самооценка.

Русский человек трудолюбив, работоспособен и вынослив, но гораздо чаще ленив, халатен, беззаботен и безответственен; он часто полагается на “авось”. По Вяч. Иванову, славянская душа – это культурная энергия дионисийского характера. Она страдала, жертва, как Дионис, ей присуща женственность, отзывчивость, связь с землей. Если это так, то тогда откуда же русская страшная, не объяснимая, животная жестокость: битие розгами, кнутом исконно существовало у русских. “Татары кнут подарили?” – задает риторический вопрос Ф.М. Достоевский. У Н.А. Некрасова есть строки о том, как мужик хлестал лошадь “по кротким глазам”.

Другие исследователи отмечают иные черты характера русских: 1) общительность (хотя поговорить на любую тему – примером такой общительности может служить анекдот “Кстати, о птичках...”); 2) быстрое преодоление формальности (выпить, поговорить “за жизнь”); 3) эмоциональность и искренность общения (могут долго и эмоционально говорить); 4) избирательное слушание (официальных лиц никто никогда не слушает); 5) дискуссионность (любят спорить и наблюдать, как спорят); 6) мрачность, неулыбчивость, ибо улыбка – не сигнал вежливости, они не улыбаются незнакомым. У русских причина для улыбки должна быть явной.

Согласно проведенным в Гарварде исследованиям, русские являются людьми экспрессивными и эмоционально живыми, их отличает общая экспансивность, легкость в выражении чувств, импульсивность. Согласно Д.С. Лихачеву, русский характер включает в себя национальный характер и национальный идеал.

П.Г. Почебут на основе опроса 615 этнических русских, проживающих в разных городах России, составил следующий портрет русского человека, который отличают ориентация на: 1) коллективизм, который проявляется в гостеприимстве, взаимопомощи, щедрости, доверчивости; 2) духовные ценности (совестливость, альтруизм, широта души, мудрость); 3) справедливость; 4)

лучшее (порождает оптимизм, будто все образуется само собой, но и бесхозяйственность, беспечность, лень); 5) быстрое решение всех важных проблем (трудовой героизм, жертвенность, привычка к авралу, удаливость). Указанные ценностные ориентации и определяют ментальность русских [см. Маслова 2008: 180-181].

Что же говорят классики русской литературы о русских?

По мнению Н.В. Гоголя, у русских отсутствует сила воли, они не способны к самоусовершенствованию. Так, в “Мертвых душах” он писал: *Иной раз, право, мне кажется, что будто русский человек – какой-то пропащий человек. Ни силы воли, ни отваги на постоянство. Хочешь все сделать – и ничего не можешь. Все думаешь – с завтрашнего дня начнешь новую жизнь...*

Непростой, сотканный из противоречий характер русского человека прекрасно вырисовывается в стихотворении А.К. Толстого, которое легло в основу более чем десяти песен разных композиторов:

Коль любить, так без рассудку, / Коль грозить, так не на шутку, / Коль ругнуть, так сгоряча, / Коль рубнуть, так уж сплеча!

Коли спорить, так уж смело, / Коль карать, так уж за дело, / Коль простить, так всей душой, / Коли пир, так пир горой!

Яркой чертой русского национального характера является фатализм: вера в судьбу, рок, непредсказуемость жизни, упование на высшие силы, что отражено в таких пословицах и поговорках, как *Чему быть, того не миновать; Рок головы ищет; Суженого на коне не объедешь; Бойся не бойся, а року не миновать; Судьба придет, руки назад повяжет; Все в мире творится не нашим умом, а Божьим судом; Утро вечера мудренее* и др. Как справедливо замечает В.А. Маслова, «вероятно, такое отношение русских к жизни, судьбе, бытующее на протяжении веков, и

сформировало в русской культуре установку на примирение с действительностью: 1) смирение; 2) равнодушие, наплевательство; 3) примирение с судьбой; 4) надежда на “авось”» [Маслова 2008: 151]. Профессор-литературовед Мариэтта Чудакова, объездившая на машине практически всю Россию от Владивостока до Москвы, где встречалась с местным населением, рассказывая об очень тяжелых условиях жизни там, о полной безысходности и отсутствии надежды людей на лучшую жизнь, а главное – бездействии простых людей, с горечью констатировала: «Самая распространенная фраза в России: “Так ведь от нас ничего не зависит”» (телепередача “Линия жизни”, 2012 г., 6 января).

Яркими чертами характера русских являются смирение и терпение. Н.А. Бердяев в этой связи пишет: «Смирение было единственной формой дисциплины личности. Лучше смиренно грешить, чем гордо совершенствоваться. Русский человек привык думать, что бесчестность – не великое зло, если при этом он смирен в душе, не гордится, не превозносится» [Бердяев 2004: 111]. О том, что смирение и терпение являются важнейшими ценностями для русского человека, свидетельствуют многочисленные пословицы и поговорки на эту тему: *Терпи, казак, атаманом будешь; Стерпится – слюбится; Для спасенья нужно терпенье; Терпи, голова, в кости скована!; Оттерпимся – и мы люди будем; Смиренье – девичье ожерелье; Гордым Бог противится, а смиренным благодать дает* и др.

Как отмечает В.А. Маслова, справедливость отражает «одну из самых важных этических ценностей в русской ментальности, которая теснейшим образом связана с целым рядом других. Например, для русских она напрямую связана с обидой, ибо самые справедливые нравственные принципы рождаются в нашем сознании тогда, когда нас обижают, со счастьем, ибо для русских счастье в справедливости. Слова *Как судить: по закону или по справедливости?* – могут быть непонятны англичанину, немцу и представителям других европейских народов, ибо для

них *справедливость* и *законность* – синонимы. Справедливым для русских является человек, который занимается распределением благ или наказаний и делает это честно. Соблюдение ценностных ориентаций в обществе – тоже справедливость, но фактически справедлив, прежде всего, тот, кто осуществляет справедливый суд – Бог» [Маслова 2008: 165-166].

Для русских важной ценностью является совесть: русская культура, «как срединная между Востоком и Западом, есть и культура совести (Г. Свиридов в своем дневнике писал, что русская культура неотделима от чувства совести. Совесть – это то, что Россия принесла в мировое сознание) и культура стыда одновременно (“А что люди скажут?” – важный моральный критерий русской жизни)» [Маслова 2008: 143].

Яркой чертой русского национального характера является и любовь к морализаторству, которая красной линией проходит через всю русскую литературу (в частности, творчество Л.Н. Толстого, басни И. Крылова).

Русских характеризует инертность мысли, нелюбовь к логическому мышлению, что, в свою очередь, приводит к равнодушию к истине: русский человек ищет не истины, а правды. Н.А. Бердяев считал: «Русские еще не поднялись до того сознания, что в живой, творческой мысли есть свет, преображающий стихию, пронизывающий тьму» [Бердяев 2004: 127]. Великому русскому физиологу И.П. Павлову принадлежат слова: «Если кто-то рассуждает логично, то тем самым демонстрирует только то, что находится в здравом уме, а не то, что он прав». Нелюбовь русских к логическому мышлению, предпочтение силы уму иллюстрируют многочисленные пословицы и поговорки: *Сила есть – ума не надо; Сила – уму могила; Ум за морем, а смерть у ворот.* У Ф.М. Достоевского в “Братьях Карамазовых” встречаются сентенции, в которых выражена мысль о преимуществе глупости над умом: *Ум подлец, а глупость пряма и честна; Чем*

глупее, тем яснее; Глупость кротка и нехитра, а ум виляет и прячется.

Отличительной чертой русских является иррациональность. Н.А. Бердяев так объясняет иррациональность русских: «В России духи природы еще не окончательно скованы человеческой цивилизацией. Поэтому в русской природе, в русских домах, в русских людях я часто чувствовал жуткость, таинственность, чего я не чувствую в Западной Европе, где элементарные духи скованы и прикрыты цивилизацией. Западная душа гораздо более рационализована, упорядочена, организована разумом цивилизации, чем русская душа, в которой всегда остается иррациональный, неорганизованный и неупорядоченный элемент. <...> Русские гораздо более склонны и более способны к общению, чем люди западной цивилизации» [Бердяев 1990: 235-236]. По мнению С.Г. Тер-Минасовой, «иностранцам не понятен и чужд менталитет русского человека, для которого характерна повышенная деликатность, нежелание затруднить, обидеть, совершенно независимо от требований здравого смысла. Он вполне может отказаться от предлагаемой еды, питья, услуг; часто именно такой бывает его первая реакция: “спасибо, не надо, все в порядке”».

Недаром любимый герой русского фольклора – Иван-дурак или ласкательно Иванушка-дурачок: он потому и “дурак”, что его поведение противоречит “здравому смыслу”. Он отдаст последний кусок хлеба какой-нибудь зайчихе в лесу, не думая о том, что самому есть нечего, а потом эта зайчиха, казалось бы, слабая и ненужная для практичного человека (не лев, не медведь) поможет ему победить Кащея Бессмертного. И именно он в конце сказки получает и царевну в жены, и полцарства в придачу. И русские дети, слушая сказку, учатся: думай не только о себе, о своих удобствах (как этого требует пресловутый здравый смысл), будь деликатен, внимателен к людям, старайся не обременять их, а заодно не суди сразу и резко по одежде, виду и поведению: неказистый дурачок может оказаться настоящим героем, в отличие от

здравомыслящего супермена. Впрочем, и “супермен” русских былин Илья Муромец, имея выбор богатым стать, жениться или погибнуть, рассуждает совершенно не здраво: “мне женитьба не ко времени, а богатство мне не к радости”, но вполне правильно, с точки зрения смысла и менталитета русского фольклора и русского национального характера: сначала надо победить врагов своей родины, а потом уж думать о женитьбе. Богатство же русскому герою радости принести не может. Сказка ложь, да в ней намек... Вдумайтесь во все эти присловья, которые давно клишированы в речи и в нашем сознании. А они полны глубокого смысла» [Тер-Минасова 2008а: 172-173].

Русского человека отличают безрассудство, любовь к риску, о чем свидетельствуют такие популярные пословицы и поговорки, как *Волков бояться – в лес не ходить*; *Риск – благородное дело*; *Кто не рискует, тот не пьет шампанское*.

Русских людей характеризует чувство коллективизма, преобладание “мы” над “я” (соборность), “чувство локтя”, братство, товарищество, дружба, и эти важные для русских качества можно увидеть в следующих пословицах и поговорках: *Человек без рода – что дерево без приплада*; *Доброе братство – дороже богатства*; *Один в поле не воин*; *Одна рука в ладоши не бьет*; *Двое не один – маху не дадим*.

Русские люди радушны, гостеприимны, хлебосольны, о чем говорят следующие паремии: *Хлеб-соль не бранить*; *Что в печи, все на стол мечи*; *Чем богаты, тем и рады*; *Чем Бог послал* и др.

Отличительной чертой русского народа является сердечность. По словам С.Г. Тер-Минасовой, «когда у русских “ум с сердцем не в ладу”, они, по-видимому, чаще, чем другие народы, предпочитают сердце. Сердечность и, следовательно, совесть – это главное свойство русской души, по мнению многих» [Тер-Минасова 2008а: 169]. А И. Ильин пишет: «Когда я произношу простое и живое слово “сердце”, я напоминаю тем самым о самой лучшей и самой точной мерке русской души и

русской культуры; ведь русский человек живет под знаком своего сердца... Если взять повседневность, то русский всегда и везде ищет покоя, согласия, близости и размаха: в домашнем обиходе, в застолье, в дружбе, обществе, театре, клубе, на природе. Никогда он не довольствуется строгим, сдержанным, деловым общением... Если же речь идет не о повседневности, а о культуре нравственности, искусстве, религии, правосудии, науке, то и здесь русский начинает с чувства и сердца, черпает из этого источника все лучшее, отвергая бесчувственное и бессердечное как нечто мертвое и ложное... Русская же душа прежде всего есть дитя **чувства** и *созерцания*. Ее культуротворящий акт суть *сердечное видение и религиозно совестливый порыв*... Русская культура построена на *чувстве* и *сердце*, на *созерцании*, на *свободе совести* и *свободе молитвы*. Это они являются первичными силами и установками русской души, которая задает тон их могучему темпераменту» [Ильин 1996: 183, 189].

Специфичным является отношение русских к труду: русские не любят загружать себя работой и отлынивают от труда, когда это возможно; при этом могут “работать, как вол”, день и ночь, не покладая рук, если попадают в авральные ситуации. Спокойное, прохладное отношение русских к труду отражено в таких поговорках, как *Работа не волк, в лес не убежит*, *Всей работы не переделаешь* и др.

Многие исследователи отмечают противоречивость русского характера, и, по словам Н.А. Бердяева, невозможно объяснить, «почему самый безгосударственный народ создал самую огромную и могущественную государственность, почему самый анархический народ так покорен бюрократии, почему свободный духом народ как будто бы не хочет свободной жизни?» [Бердяев 2004: 19]. Нельзя не согласиться с Н.А. Бердяевым в том, что «нигде нет таких противоположностей высоты и низости, ослепительного света и первобытной тьмы» [там же: 107]. И еще: «Русский человек будет грабить и наживаться нечистыми путями,

но при этом он никогда не будет почитать материальные богатства высшей ценностью. Это – веками воспитанный дуализм, вошедший в плоть и кровь, особый душевный уклад, особый путь» [там же: 113-114]. Русский может быть святым, но быть честным не может, на что указывает китайский ученый Ли Инаннь. Он считает, что в русском национальном характере «бросаются в глаза иррационализм, повышенная эмоциональность, аффективность и полярность... Специфику русского характера составляет сочетание, казалось бы, несовместимых качеств, проявляющихся в яркой, аффективной форме, с резкими, непредсказуемыми сменами эмоций и настроения» [Инаннь, 1999: 153].

Приведем в конце выдержки из работы А.В. Сергеевой “Русские: стереотипы поведения, традиции и ментальность”, где достаточно полно вырисовывается образ русского человека: «...у русских есть особые способности к интуиции и предчувствию, у них больше восточной иррациональности, чем западной рациональности, эмоции всегда преобладают над разумом, а страсти – над материальными интересами. Не стоит ждать от них быстрых и активных действий в критической ситуации, если они эмоционально не захвачены этой проблемой. <...> Чувственное восприятие жизни у русских выражается в том, что они нуждаются в близких человеческих контактах, эмоционально зависят от окружения. <...> Русские – народ тактильный, они любят ощущать вещи материально, дотрагиваясь до них. Не пугайтесь, если при встрече они будут чрезмерно энергично жать вам руку, хлопать по плечу в знак одобрения ваших действий, звонко целоваться, почти прикасаться к вам во время разговора, слишком близко подсаживаться. Будучи увлеченными беседой, они могут нарушить дистанцию между вами, дозволенную европейским этикетом и придвинуться поближе. Это значит, что им интересно с вами, что они не хотят упустить малейшей детали из вашего разговора. <...> Русские своеобразно понимают свободу: для них

это не столько реализация политических прав и политические институты, сколько возможность вести жизнь “по душе”, быть свободным в выборе решений, “быть самому себе хозяином”, иначе говоря, для них самое главное – “внутренняя свобода”. <...> У русских весьма своеобразные отношения со временем и представления о целесообразности его заполнения. Не теряйте присутствия духа, если назначенное свидание в последний момент сорвалось или перенесено на другое время независимо от вашего желания и ваших планов. <...> Чтобы получить кредит доверия, с русскими надо научиться говорить “по душам”. Для решения любой проблемы в России (от личной до деловой) надо уметь строить личные отношения с самыми разными людьми и самыми разнообразными способами: проявлять к ним внимание, не забывать поздравлять с днем рождения и неофициальными праздниками...

Традиционные качества русского архетипа влияют и на его привлекательные качества, и на его “пороки”. Чисто деловые качества русских можно оценить как очень скромные. Но вместе с тем для них характерна открытость, доброта и искренность, дух товарищества и взаимопомощи, гостеприимство и эмоциональность, увлеченность любимым делом и артистизм, неумеренная фантазия, способность найти выход из любой ситуации – все это вместе способно сгладить неприятные стороны их характера. Русский архетип можно определить как уравновешенно-деятельный. Ему чуждо муравьиное трудолюбие и линейная направленность жизни к одной цели. Но не менее чуждо и пассивное, созерцательное отношение к жизни. Он согласен на интересную работу, но не будет особенно “надрываться” на ней, если его это не захватывает эмоционально. В идеале организация труда в русском архетипе должна подчиняться принципу соборности. Это значит, что отдельные предприятия и фирмы могут хозяйствовать самостоятельно, но не только ради самих себя и своих корыстных целей: в конечном итоге они должны работать на

блага “общего дела”, на пользу окружающим. <...> Особенности климата повлияли на манеру русских работать как бы “квантами”, рывками. Интенсивный, лихорадочный, но недлительный труд должен смениться паузой для релаксации. Равномерный и неторопливый труд им скучен. <...> Русские своеобразно воспринимают идею “времени”, избегают строить долгосрочные твердые планы и прогнозы на будущее, потому что не слишком уверены в нем. <...>

Установка русского архетипа “быть как все” на уровне личности проявляется как желание быть в согласии со всеми окружающими, как солидарность с коллективом и привычка терпеть лишения, как стремление к конформизму: для них, “худой мир лучше доброй ссоры”. <...> Русские редко идут на трудовой конфликт, им легче потерпеть, но сохранить “атмосферу” коллектива, чем “портить” отношения с коллегами и начальством. <...> Русские ценят не столько сам комфорт, сколько идею уюта, тепла и защищенности. Для них очень важно иметь такое место, где они могут собираться “пить чай” и вести разговоры. Для русских совершенно неприемлемы американские традиции работать за стеклянными перегородками или даже без них в одном общем зале или в бюро с открытыми дверями. <...> В России важнее не правила и инструкции поведения, а “добрые” доверительные отношения с “хорошим” (своим) человеком. <...> не забывайте о привлекательных качествах русского архетипа: сострадании, сочувствии к физической или душевной боли другого человека, деятельной помощи тому, кто попал в беду. <...> Решение о том, что правильно, а что неправильно, по мнению многих россиян, определяется не законом, а чувствами и эмоциями большинства в коллективе. Русские убеждены, что законом легко манипулировать в чьих-то интересах. Сознание коллектива или группы людей базируется на идее справедливости, которая для них более важна и весома, чем закон» [Сергеева 2004: 89-94].

Итак, в обобщенной форме можно сказать, что основными чертами характера русского народа являются фатализм, вера в рок, в судьбу, в непредсказуемость жизни, примирение с судьбой, смирение, терпение, надежда на удачу, на “авось”, бесшабашность, беспечность, соборность (преобладание “мы” над “я”), ориентация на общественное мнение (*Что скажут люди?*), привязанность к матери-земле, любовь к родине, чувствительность, сентиментальность, эмоциональность, экспрессивность, отзывчивость, взаимопомощь, сердечность, душевность, гостеприимность, щедрость, широта души, справедливость, поиски добра, совесть, сопереживание, свободолюбие, противоречивость характера, максимализм, лень, безынициативность, нелюбовь к рационализму, к мысли, иррациональность, безрассудство, необязательность, неорганизованность, доверчивость, наивность, склонность к выпивке, любовь к веселью, любовь к морализаторству.

Поскольку национальные характеры отражаются в языке, приведем высказывание Н.В. Гоголя о разнице между русским словом и словом европейцев: *Выражается сильно российский народ! И если наградит кого словом, то пойдет оно ему в род и потомство, утащит он его с собою и на службу, и в отставку, и в Петербург, и на край света... Произнесенное метко, всё равно что писанное, не вырубляется топором. А уж куды бывает метко всё то, что вышло из глубины Руси, где нет ни немецких, ни чухонских, ни всяких иных племен, а всё сам-самородок, живой и бойкий русской ум, что не лезет за словом в карман... Сердцеведением и мудрым познанием жизни отзовется слово британца; легким щеголем блеснет и разлетится недолговечное слово француза; затейливо придумает свое, не всякому доступное, умно-художавое слово немец; но нет слова, которое было бы так замашисто, бойко, так вырвалось бы из-под самого сердца, так бы кипело и живо – трепетало, как метко сказанное русское слово.*

Что же представляет собой **армянский национальный характер**? Об этом немало писалось и будет еще написано. Глубоко исследовала феномен армянского характера, проблему армянской идентичности публицист и писатель Нелли Саакян. В статье с показательным названием “Талантливость армян слишком очевидна” (“Голос Армении”, 2010 г., 26 августа) она пишет: «То случайно услышишь в беседе, то даже в газете прочтешь, то в солидной книге аукнется: Наполеон армянин, Верди армянин, Нефертити армянка, Герберт фон Караян армянин и т.д. и т.п. Иногда улыбнешься, иногда пожмешь плечами, а то даже начнешь доказывать, что у корсиканца Наполеона (Нубулеона Буонапарта, сравни Буонаротти) и так достаточно намешано итальянских кровей (да еще каких!), зачем же добавлять ему еще несуществующие у него армянские? И Верди ни к Таривердянам, ни к Вердянам отношения не имеет: эта фамилия произошла от слова “верде” (“зеленый”). Видимо, в роду великого композитора были зеленщики.

Зачем нам этот комплекс, ума не приложу. Будь мы бедны на талантливых людей, тогда бы еще куда ни шло. Но ведь мы богаты, неслыханно богаты. И в самой Армении, и за ее пределами. И в российском спюрке, и в спюрке западном и восточном. Вон целые гроздья имен – Немир Сенан, Рубен Мамулян, Шарль Азнавур, Уильям Сароян, Богдан Салтанов, Иван Айвазовский, Жорж Якулов, Евгений Вахтангов, Рубен Симонов, Арам Хачатурян, маршал Баграмян, Микаел Таривердиев и сотни других. Не говоря уже о таких знаменитых полукровках или носителях армянской крови, как Флоренский, Немирович-Данченко, Булат Окуджава, Нина Берберова, Суворов, адмирал Исаков, поэт Велимир Хлебников, Эдмонд Ростан и т.д. Не знаю, как кому, а мне одних только Флоренского, Суворова, Хлебникова и Немировича-Данченко хватило бы за глаза. Ведь это – гении. Я бы могла забыть в таком ряду даже Эдмонда Ростана (внука мамелюка Наполеона Ростона, родом из карабах-

ских армян). Недаром нос Сирано де Бержерака – главный акцент пьесы, знаменитой на всех континентах. Видимо, у Ростомы был более чем запоминающийся “армянский” нос, раз даже на долю внука достался...

Поразительный мы народ! Одни крайности: то утверждаем, что чуть ли не половина выдающихся людей мира – армяне, то, наоборот, как некоторые наши соотечественники о своих корнях говорим неохотно, как бы сквозь зубы, не желая причислять себя к армянам. Как от чумы открешиваясь от рода, давшего нам жизнь (и талант). Беру замечательную книгу Нины Берберовой “Курсив мой” и что же читаю! Вызвали ее в 1942 году в Париже на допрос в гестапо. Понятно, внешность красивой армянки вполне можно спутать с еврейской внешностью.

– Вы масонка? – Нет, я не масонка.

– Вы – не еврейка? – Нет, я не еврейка.

– Как вы можете это доказать? – Я не могу доказать, что я не еврейка. Докажите вы, что я еврейка.

И весь диалог в том же духе. Неужели трудно было прямо сказать, что она армянка? Этого что, следует стыдиться? Для племянницы одного из виднейших членов дашнакцаканской партии это было более чем странно. А ведь армянские гены сказывались в ней во всем – и в красивейшей внешности, и в жизненной силе, витальности (отсюда долголетие), и в таланте и трудолюбии – истинно армянских. И даже в специфических черточках ростовских армян. И в пытливом уме вкупе с трудолюбием. Том древнейшем трудолюбием армян, которое помогло нам выжить на наших нелегких землях и во время многочисленных миграций.

Нина Берберова вообще неохотно говорит о своем происхождении. Не пощадила она и березки, то есть свою русскую половину. Ну что ж, остается только горько сожалеть, что, беря так много (а гены есть копилка, откуда все мы черпаем богатства), человек не желает воздавать, иначе говоря, отдавать

долг. Одни насильственно приводят к нам фон Караяна, другие отказываются от того, что дано самой природой, отрешиваются от своих корней. И то, и другое – дело постыдное, не божье. <...>

События сумгаитской и бакинской резни пробудили в душе Гарри Каспарова армянина и побудили его к помощи беженцам. Флоренский никогда не порывал связи с Кавказом (вот почему он не отбыл на “философском пароходе” в 1922 году) и пронзительно писал о своей матери и о своем деде по материнской линии Павле Герасимовиче Сапарове, обо всем сапаровском роде – одном, как говорил Флоренский, из древнейших армянских родов. Художественный, эстетический дар в нем был явно от деда, коллекционера и любителя красивых, бесценных вещей, человека отменного вкуса, известного в Тифлисе законодателя мод. Согласитесь, что для эстетика и философа искусства такой дед – находка и такие гены – счастье. Кстати, двоюродной сестрой Флоренского была известная советская писательница Ольга Форш, дочь тифлисской армянки Нины Шадиновой. Булат Окуджава тоже все чаще и чаще говорил к концу жизни о своих армянских корнях, о своей матери Ашхен (две тифлисские армянки Ашхен подарили России двух замечательных людей – Немировича-Данченко и Окуджаву).

А Лорис-Меликов! Выдающийся государственный деятель и неординарная личность, чего так недостает политике из века в век. “Нужно найти людей с даром власти”, – писал Николай Бердяев. Такие вот дары Южного Кавказа России. Армянские гены, вложенные в твоих, Россия, гениев и талантов. По-моему, совсем неплохо для маленького народа. Так, что придя к тебе, Россия, армяне не только спаслись, но еще и послужили тебе своим деятельным разумом. И послужили весьма весомо.

А теперь скажите мне, зачем нам тот комплекс, о котором я веду речь? Зачем нам убожество этого комплекса? Да ни за чем он нам не нужен. Он только принижает действительные заслуги

наших генов. Талантливость армян слишком очевидна. Не нужно добавлять к очевидному нечто сомнительное. <...>

Признаться, тема, в ком текли армянские крови, а в ком нет, интересует меня в двадцать шестую очередь. Кругом такая бездна трагических тем. Не лучше ли поразмышлять о миграционных волнах, вымывающих генофонд, о чем я не устаю писать, но, кажется, почти в пустоту. Однако, к сожалению, опять и опять приходится наткаться на провинциальные суждения о том, что, дескать, Леонардо посетил Армению потому, что это была родина его матери. Чем вызвано такое предположение? В биографии Леонардо действительно есть лакуны: никто не знает, что он делал в это время. Есть предположение, что путешествовал и даже предположение, что в Киликийскую Армению. Но посетил Леонардо Киликию или нет, факт остается фактом – мать его не была армянкой. Кстати, при его беспрецедентном воображении даже посещать Киликийскую Армению ему было необязательно.

Вот ведь что удивляет меня безмерно. Захватывая Леонардо, Наполеона, Верди, мы почему-то часто совершенно не знаем как раз подлинного и весьма достойного. Странная неосведомленность! Кто, например, слышал о таком выдающемся ученом, как Юрий Кнорозов, сыне армянки. Так вот, Юрий Кнорозов первым из ученых прочел письма майя. Причем прочел, ни разу не выезжая за пределы СССР. В своей маленькой московской квартирке все и расшифровал. Это потом уже на склоне дней ему довелось поехать в Мексику и взглянуть “живьем” на пирамиды майя. В Москве в Посольстве Мексики ему вручили Серебряный орден Ацтекского Орла...

Нам чужого не нужно. У нас и свое – богатейшее. Разлет армянских генов, можно сказать, планетарный. Обогащение этими генами других земель и других народов несомненно. Это продуктивные гены. Их разлет на оглушительные расстояния наполняет нас чувством гордости. Но если вы спросите меня, что бы я предпочла – рассеяние или удержание бесценного – я,

конечно, склонилась бы ко второму. В конце концов, Армянское нагорье – не чашечка цветка, из которой пчелы бесконечно пьют божественный нектар. Пора бы удержать часть этих генетически питанных пчел на родном Армянском нагорье. Или сделать само это нагорье такой крепостью, которая исключила бы наконец необходимость бежать от геополитических невозможностей.

Мне очень нравится армянское слово “амур” (крепкий, сильный, стойкий). И еще слово “армат” (корень). В конце концов арийство – это всего-навсего великая космоустроительная система, родившаяся в передней Азии именно из-за этих геополитических невозможностей (космос, в отличие от хаоса, – это порядок, правильное устройство жизни). Вот когда еще поняли, что “армат” надо соединить с “амур”. Это и будет “ариацек” (мужайтесь). Вот и весь секрет».

Примером блестящего описания образа армянина может послужить рассказ великого армянина, мудреца и писателя Вильяма Сарояна “Армянин и Армянин”. Приведем его полностью:

В городе Ростове, поздним вечером, проходя мимо пивной, я увидел в ней официанта в белом пиджаке, это явно был армянин, так что я тут же вошел туда и сказал по-нашему: “Здравствуй, разрази тебя господь, здравствуй”. Знать не знаю, как мне дано было догадаться, что он армянин, но – что дано, то дано. Определяется это совсем не линией носа, смуглостью лица, густотой темных волос, ни даже тем, как посажены на лице и как на тебя смотрят живые глаза. Есть много людей, у которых те же смуглые лица, такая же линия носа, те же волосы и глаза, но люди эти не армяне. Наша порода приметна по-своему, и к тому же путь мой лежал в Армению. Как мне жаль, однако же. Как мне глубоко жаль, что нету нигде Армении. Какая печаль для меня, что Армении нету.

Есть в Малой Азии уголок земли, именуемый Арменией. Но это не так. Это не Армения. Это место, край. И в краю том

есть долины и горы, реки, озера и города. И прекрасен он, так же прекрасен, как всякое другое место под солнцем, но это не Армения. Там живут армяне, и они – обитатели земли, не Армении, ибо нету Армении, господа, нет Америки и Англии, нет Франции и Италии, есть земля, господа, и только земля.

Итак, я вошел в маленькую пивную в Ростове поприветствовать соотечественника, иностранца в чужом краю.

– Вай, – произнес он с протяжкой, подчеркнутой интонацией изумления, придающей столько комизма нашему языку, нашему разговору. – Ты? Армянин?

В том смысле, разумеется, что вид у меня нездешний. Ну, к примеру, моя одежда. Моя шляпа, ботинки, а, быть может, еще и какой-то, слегка заметный, отпечаток Америки на моем лице.

– Как тебя занесло сюда?

– Ах ты, разбойник, – говорю я с любовью. – Прогуливался я тут. Ты из какого города? Где родился? (По-армянски: где появился на свет?).

– В Муше, говорит он. – А ты, я вижу, американец. Как оказался здесь? Что делаешь? Куда направляешься?

Муш. Я всем сердцем люблю этот город. Я могу любить место, которого не видал, место, которого больше не существует, обитатели которого были изгнаны и убиты. Это город, где в молодости бывал мой отец.

Господи Иисусе, до чего здорово было увидеть этого черноглазого армянина из Муша. Вы и представить себе не можете, как это здорово, когда где-нибудь вдалеке от дома армянин повстречается с армянином. Да к тому же еще в пивной. В месте, где можно выпить. Пускай хоть самое дрянное пиво, – неважно. Пусть мухи. Пусть, коли на то пошло, диктатура. Бог с ним. Есть вещи, изменить которые невозможно.

– Вай, – произносит он. – Вай (протяжное и проявляющее великую радость). Вай. И ты говоришь на родном языке. Как здорово, что ты не забыл его.

И он приносит две кружки дрянного пива.

И жесты армянские, выражающие так много. Вот ударил себя по коленям. Вот разразился хохотом. Вот ругнулся. Вот метко сосстрил, обшутил сей мир и его большие идеи. Слово армянское, взгляд, улыбка и жест, и через все это – моментальное возрождение породы, вековой и вновь могучей, хоть и прошло столько лет, хоть и разрушены были города и селения, убиты отцы, братья и сыновья, родные места позабыты, мечты растоптаны, сердца живых обуглены ненавистью.

Я посмотрел бы, какая сила на свете изведет это малое племя людей, эту горстку незначительного народа, чья история окончена, чьи войны все уже провоеваны и проиграны, чьи строения рассыпались в прах, чья литература не прочитана, чья музыка не услышана, чьи молитвы смолкли.

Ну, вперед, давайте, уничтожайте этот народ. Предположим, что снова тысяча девятьсот пятнадцатый. В мире идет война. Уничтожайте Армению. Посмотрите, удастся ли вам это сделать. Гоните армян из домов их в пустыню. Оставьте их без хлеба и без воды. Сожгите дома их и церкви. И посмотрите, не окажется ли, что снова они существуют. Посмотрите, не окажется ли, что снова они смеются. Посмотрите, не жив ли снова народ, когда двое из него, через двадцать лет, случайно встретившись друг с другом в пивной, смеются и разговаривают на своем языке. Давайте, посмотрите, что в состоянии вы поделаться. Посмотрите, в состоянии ли вы помешать им общучивать большие идеи мира, двое армян разговаривают на свете, давайте же, так и этак вас, попробуйте уничтожить их.

А вот взгляд на армян не-армянки, австрийской журналистки и публициста Барбары Деншер, хорошо знающей Армению и неоднократно бывавшей в нашей стране. Приведем отрывок из ее книги “Под сенью Арарата”, вышедшей в свет в Вене в 2010 году: “Конечно, мы должны выпить за мир во всем мире. А до этого также за каждого сидящего за столом, за тех друзей и

товарищей, которых нет сегодня здесь, за родителей и детей, бабушек и детей, за тетю и дядю со стороны отцов и матерей, за героев прошлых лет, за светлое будущее, а также за много других вещей. Причем обо всем этом говорится долго и много. Бывало, два или три раза, когда я паузу воспринимала как знак, что, наконец, могу сказать “За Вас!”, когда хотела поднятый бокал перевести в положение для чокания, с глазами, смотрящими вверх, но нет – тост продолжается. Еще есть много чего сказать. И я опять опускаю бокал.

Так еще некоторое время продолжается разминка мышц руки, потому что армянские тосты растянутые, очень растянутые. И наконец “За Вас!” и сразу после этого новый тост.

На самом деле было приглашение на чай.

– Для первого дня никаких встреч я не планировал, – сказал мне Роберт в аэропорту после ночного рейса Вена – Ереван. – Только во второй половине дня предусмотрен очень короткий визит к Нуне и Норику.

Имеет в виду семью знаменитого спортсмена, чемпиона мира, известного борца, ныне покойного Норайра Мушегяна, супружескую чету, с которой я познакомилась во время моего последнего приезда в Армению.

– Для приветствия, очень коротко, только на чашку чая. Нет проблем, нет?

Конечно, нет, и Роберт загодя включил в план-график, который он составлял для меня. Роберт Мирзоян ценит точность, что выделяется в стране, где кажется, что о времени преобладает весьма свободное представление. Это оттого, что 72-летний (сейчас Мирзояну стукнуло ровно 75 лет) дипломированный инженер в советское время был руководителем технического подразделения и долгие годы даже работал в ракетных программах СССР. Оттуда, наверное, его неармянская точность. Однако, в противовес сказанному, со своей способностью импровизировать в нем много армянского, что,

наверное, было обязательным условием для карьеры советского инженера. Каждый раз при посещении Армении Роберт помогает мне при подготовке интервью, согласовании деловых встреч и в организации экскурсий. Так как временной план в основном срывается, когда один собеседник приходит с сорокаминутным опозданием, а другой, опоздавший на двадцать минут, считается почти пунктуальным, то очень скоро все перемишивается. Тогда Роберт со своим “вопросов нет!” каким-то образом сглаживает ситуацию. Типично армянская ситуация...

Я познакомилась с Робертом Мирзояном несколько лет назад во время фестиваля, организованного филармоническим оркестром Армении. Всегда несколько строгий, интеллигент, с ухоженной маленькой белой бородкой, в очках с позолоченной оправой. Тогда он был директором оркестра. Так как развал СССР означал и конец научно-исследовательских организаций Советской Армении, Роберт вынужден был поменять специальность. В настоящее время он продолжает работу в оркестре, но уже не как директор, а начальник службы концертного зала “Арам Хачатурян”. Конечно, он с удовольствием оставил бы работу, говорит он, но с учетом финансового обеспечения вряд ли может позволить себе сделать это. В таком положении находятся очень многие его земляки. Пока пенсия очень низкая, многие стараются по возможности дольше работать, даже если приходится менять сферу деятельности. Преподавательница в 68 лет сейчас работает в музее смотрителем, а 70-летний химик говорит, что вынужден удовлетвориться работой таксиста. Гибкость поведения – истинно армянское качество, часть которого составляет коммуникабельность.

“Армянин везде имеет знакомых и близких, которые смогут протянуть руку помощи”, – говорит Роберт, и он прав. Готовность помочь – несомненно, осевая категория этой страны, и кажется, что каждый в сложной ситуации знает кого-то одного, который знает его, неважно, для трудоустройства или

для повседневной помощи, пусть даже очень маленькой. Роберт знает многих, вот и нет вопроса также в том, что у него нет автомашины. Он всегда знает кого-то, кто в 4 часа утра повезет его в аэропорт встретить меня. Сначала я должна немного отдохнуть, так сказал Роберт, пока мы доберемся до маленькой квартиры, которую он снял для меня. Чуть позже мы с ним пойдем к нему домой обедать. Его жена Алла приготовила для меня мой любимый спас – суп из кислого молока, мацуна.

После этого, как уже договорились, чашка чая у Нуне и Норика. Я должна была заранее знать! Конечно, тарелка несколько раз наполнялась спасом, конечно, Алла приготовила не только спас, но и летнюю толму: помидоры, перцы, баклажаны, начиненные мясным фаршем. И после всего этого я сижу в доме Нуне и Норика у стола, где иголке негде упасть – здесь большая тарелка с разными сортами колбас, рядом посуда с сырами, с салатами, все обильно заправлено сметаной и майонезом, помидоры, маслины, горы армянского плоского хлеба лаваша, а также торты, блины, сладкие смеси, фрукты и много еще других благ. Все очень великолепно, но прежде всего несоразмерно много. “Прошу, прошу”, – невучим голосом говорит Нуне, и – плюх! – на тарелке появляется очередной кусок медовойласти. Соппротивление бесполезно. Рядом на маленьком столике стоят бутылки армянского коньяка, красного вина, водки. Для приветствия подается шампанское с куском шоколада внутри. “За Вас, Ваше здоровье!” Но Нуне не приготовила чая. “Но могу очень быстро вскипятить, если кто хочет”. Сын Роберта Арам объясняет мне, что при приглашении, особенно если гость из-за границы, действует особый порядок: “Приглашение на чай означает большой ужин, а если приглашают на ужин, то последний означает минимум праздник хороваца – армянского шашлыка”. “А когда бывает только чай?” – спрашиваю я. “Только чай? Только чая никогда не бывает”.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Приведите примеры из художественной литературы, иллюстрирующие особенности русского национального характера.

2. Приведите примеры из художественной литературы, иллюстрирующие особенности армянского национального характера.

3. Приведите примеры из художественной литературы, иллюстрирующие особенности характера других национальностей и этносов.

4. В одном из автобусов в России встретилось следующее объявление:

“Не пить, не курить.

Не ездить на халяву.

Семечки съесть со шкурками.

Пиво и напитки закусывать тарой”.

Какие черты русского человека отражены в нем?

5. Приведите примеры из личного опыта, иллюстрирующие негативные и положительные стороны использования стереотипов.

6. Какой, на ваш взгляд, может быть реакция носителей другой культуры, когда он впервые оказывается в Армении? Почему? Какие черты характера армян бросаются в глаза?

7. Назовите символы культуры Армении (России).

8. На какие черты характера русского человека указывается в следующем стихотворении Козьмы Пруткива?

*Жирны щи едим, гречневку лопаем, / Всё кваском родным
запиваючи, / Мать святую Русь поминаючи, / Да любовью к ней
похваляючись, / Да всё русскими называючись... / И как нас-то
все бранят попусту, / Что ничего-то мы и не делаем, / Только
свет коптим, прохлаждаемся, / Только пьем-едим, похваляемся...
/ Ах, и вам ли, люди добрые, / Нас корить-бранить стыдно б,
совестно: / Мы работали б, да хотенья нет; / Мы и рады бы, да
не хочется; / Дело плевое, да труда бежим!.. / Мы труда бежим,*

на печи лежим, / Ходим в мурмолках, да про Русь кричим, / Всё про Русь кричим, – вишь, до охрипу! / Так ещё ль, друзья, мы не русские?!

9. С чем у вас ассоциируется Армения (Россия, Америка и т.д.)?

10. Назовите по 10 существительных, характеризующих (в порядке убывания) Россию и Армению.

11. Назовите по 10 прилагательных, характеризующих (в порядке убывания) русских и армян.

12. Назовите по 10 имен собственных (в порядке убывания), являющихся символами России и Армении.

13. Почему, на ваш взгляд, описание русской культуры часто проводится на ее противопоставлении американской культуре?

14. Найдите во фразеологических словарях выражения с этнонимами и объясните их. Назовите этнонимы, имеющие а) положительную и б) отрицательную коннотации. Объясните.

15. А.П. Садохин приводит следующие ряды, характеризующие четыре национальности:

- «бесшабашный, щедрый, ленивый, необязательный, простодушный, бестолковый, неорганизованный, бесцеремонный, широкая натура, любитель выпить;

- вежливый, сдержанный, педантичный, малообщительный, невозмутимый, консервативный, аккуратный, добросовестный, изящный;

- элегантный, галантный, болтливый, лживый, обаятельный, развратный, скупой, легкомысленный, раскованный;

- аккуратный, педантичный, исполнительный, экономный, неинтересный, вьедливый, сдержанный, упорный, работоспособный» [Садохин 2010: 270].

Назовите, какому ряду какой соответствует этнос.

16. По каким параметрам разнятся и схожи русская и армянская культуры?

17. Д. МакГрэнехен и Дж. Вэйн на основе сопоставления содержания 45 наиболее популярных немецких и американских театральных пьес, опубликованных в 1927 г., установили довольно существенные различия в том, какие ценности отстаиваются в произведении, как разрешается конфликт. Основные результаты сопоставительного анализа представлены в таблице ниже:

	Американские пьесы	Немецкие пьесы
В центре внимания	Индивидуально-личностная проблематика	Философская, идеологическая, историческая, социальная проблематика
Тематика	Преступление, греховность	Философская, историческая, социальная
Отношение к преступлению	Достойно наказания	Часто оправдывается, находятся смягчающие вину человека обстоятельства
Источник ответственности	Личность	Общество

[взято из Гришаева, Цурикова 2006: 109].

Объясните эти результаты приведенного выше сопоставительного анализа.

18. Проанализируйте приведенные в начале этого текста анекдоты. На какие качества разных этносов в них указывается?

19. Прочитайте и проанализируйте “Заметки о русском” Д.С. Лихачева.

20. Проанализируйте очерки Андрея Битова “Книга”, “Конец (Звонок)”, “Новая книга”, “Прямая речь”, “Кавказский пленник” из “Уроков Армении”. Как автор характеризует Армению и ее жителей?

21. Проанализируйте рассказ В. Сарояна “Армянин и армянин”. Что позволяет говорить об армянской идентичности?

22. На какие черты характера армян указывается в приведенном выше отрывке из книги Барбары Деншер “Под сенью Арарата”?

7. РУССКАЯ МЕНТАЛЬНОСТЬ СКВОЗЬ ПРИЗМУ ЯЗЫКА

Великий немецкий ученый Вильгельм фон Гумбольдт писал, что характер того или иного народа можно понять сквозь призму языка. Попытаемся в этой части дополнить описанный выше образ русского человека, полнее вскрыть характерные черты русского народа, его ментальность, сквозь призму некоторых грамматических и лексических особенностей русского языка.

Экспрессивность – общепризнанная особенность русской культуры общения [см. Козлова 1999: 232]. По наблюдениям Анны Вежбицкой, для русской речи характерен высокий эмоциональный накал и богатство языковых средств для выражения эмоций и эмоциональных оттенков [см. Вежбицкая 1997, 33-34]. О повышенной эмоциональности и экспрессивности русских говорит хотя бы тот факт, что в словаре Т.В. Летаговой, Н.Н. Романова и А.В. Филиппова “Тысяча состояний души. Опыт психолого-филологического словаря” содержится 1500! наименований эмоционально-экспрессивных состояний.

Для русского дискурса характерно обильное использование (как ни в одном другом языке) *уменьшительно-ласкательных суффиксов*, являющихся знаком повышенной эмоциональности,

уважения, нежного отношения, причем уменьшительно-ласкательные суффиксы присоединяются как к одушевленным, так и к неодушевленным предметам. В русском дискурсе часто звучат такие формы слов, как *супчик, кашка, хлебушек, колбаска, дождичек, солнышко, салфеточка, занавесочка, водичка, шубка, баночка, банька* и т.д. и т.п. Перечислять можно очень долго. Легко можно заметить, что в перечисленном ряду наряду со словами, обозначающими еду, есть и такие, которые указывают на другие объекты (одежду, предметы обихода, явления природы и т.д.). Такое обильное использование уменьшительно-ласкательных суффиксов в русском дискурсе можно объяснить, с одной стороны, особым, трепетным отношением русских ко всему тому, что раньше, в советские времена, было дефицитом, добывалось из-под полы, с другой, – стремлением быть подчеркнуто вежливыми и мягкими, создавать особую ауру в условиях дефицита материальных благ. Конечно же, играет немаловажную роль и врожденная повышенная эмоциональность русских.

Приведем еще пару примеров, позаимствованных у С.Г. Тер-Минасовой: «Навещая знакомого в реабилитационном военном госпитале в Химках, я услышала, как пациент – большой высокий человек, сохранивший даже в больничной пижаме свою военную выправку, говорил по телефону: “Я тут попал в *госпиталек*”. Между тем сам госпиталь выглядит как огромный неприступный бастион.

Стюардесса, любя пассажиров или демонстрируя любовь, говорила, поглядывая в их билеты: “Третий *салончик*, второй *салончик*, пожалуйста. ... В престижном подмосковном санатории на двери была надпись: “*Медсестрички*”. Его сотрудники, объясняя, как пройти в столовую, говорили: “По *коридорчику* направо”, а лекарства давали со словами: “Это Вам *анальгинчик, стрептомицинчик* и *ноотропильчик*”» [Тер-Минасова 2008а, 154-155].

Вот и прекрасенько, вот и отличненько – звучит в одном из советских кинофильмов. А у А. Ахматовой встречается, такая фраза: *А мне ватничек и ушаночку.*

Добавим также, что если в армянской культуре собственные имена с уменьшительно-ласкательными суффиксами (*Ашотик, Мариамик*) обращены к детям или иногда используются как знак пренебрежительного отношения ко взрослым, то в русской лингвокультуре *Ленечками, Анечками* называют не только детей, но и взрослых людей. И в этом – проявление любви и нежного отношения.

Знаком повышенной эмоциональности русских является и использование восклицательного знака. Вот что пишет об этом, сравнивая использование восклицательного знака в русском и английском языках, С.Г. Тер-Минасова: «В русском языке восклицательный знак употребляется гораздо чаще, чем в английском, что свидетельствует, возможно, о большей эмоциональности и, очевидно, о более открытом проявлении эмоций. В русском языке восклицательный знак ставится после обращения в письменной форме – в любом жанре переписки: в деловой, частной, официальной и т.д. В английском языке во всех этих жанрах ставится запятая, что часто вызывает конфликт культур. Носители английского языка недоумевают по поводу восклицательного знака в письмах, написанных русскими: *Dear John! Dear Smith! Dear Sir/Madam!* Русскоязычные же обижаются на запятую после имени: не уважают нас, восклицательного знака пожалели, что это за *Dear Svetlana ?!*» [Тер-Минасова 2008а: 155].

О повышенной эмоциональности русских свидетельствует и *категория рода*, отсутствующая в армянском и английском языках и способствующая в русском языке олицетворению окружающего мира, приписывая ему человеческие качества, дифференцируя неодушевленные предметы на мужские, женские и “средние”, то есть такие, которые не соотносятся с мужским или

женским началом. И это отражает особую, романтическую и тесную связь с природой.

Так, в стихотворении М.Ю. Лермонтова “Утес” действующие лица – тучка золотая и утес-великан – олицетворяют женское и мужское начало, и поэтому произведение так пронзительно и воспринимается очень эмоционально. Вот этот текст:

Ночевала тучка золотая / На груди утеса-великана; / Утром в путь она умчалась рано, / По лазури весело играя; / Но остался влажный след в морщине / Старого утеса. Одиноко / Он стоит, задумался глубоко, / И тихонько плачет он в пустыне.

Или, в популярной русской народной песне на слова Ивана Сурикова “Рябина” мы сострадаем несчастной женщине-рябине, которая никак не может соединиться с любимым мужчиной-дубом:

Но нельзя рябине / К дубу перебраться, / Знать, ей, сиротине, / Век одной качаться, – поется в последнем куплете [см. также Тер-Минасова 2008а: 159].

Кроме этого, о повышенной эмоциональности русских говорит и тот факт, что в русском языке, в отличие от, например, английского, есть немало эмоционально окрашенных глаголов, таких как *негодовать*, *унывать*, *тосковать*, *шиковать*, *хохотать* и т.д.

Выбор между *ты* и *вы* тоже предоставляет больше возможностей для выражения эмоциональных оттенков, что, в свою очередь, формирует высокую степень эмоциональности русских.

Одной из характерных особенностей русской грамматики (синтаксиса), отражающих языковое мышление русских, является большая продуктивность *безличных предложений*, на которых «лежит печать “русскости”». Вытеснение личных предложений безличными Анна Вежибицкая объясняет особой ориентированностью русского семантического универсума и, в конечном счете, русской культуры, языковой идеологии, русской языковой

картины мира. <...> Русский язык, по А. Вежбицкой, всячески поощряет (в отличие, например, от английского) преобладающую в русской культуре традицию рассматривать мир как *совокупность событий*, не поддающихся ни человеческому контролю, ни человеческому уразумению, которыми человек не в состоянии полностью управлять» [Тер-Аракелян 2002: 143].

Русского человека характеризует вера в судьбу, миропонимание, когда «воля превращается в безволие, ибо ничего нельзя изменить с ее помощью. Воля – это способность к действию. Как еще одно подтверждение этому – обилие в русском языке предложений дативного типа, в которых человек предстает пассивным участником перемен, от него не требуется волевых усилий... *Не хотелось Алексею жениться: Хотелось ему Богу помолиться...*; *Выше головы не прыгнешь* и т.д. В “Слове к народу” А. Солженицына на 3-х страницах 20 таких предложений: *Как нам обустроить Россию* и др.» [Маслова: 2008; 186].

Р.А. Тер-Аракелян в “Лекциях по переводной грамматике” пишет: «Сравнивая русский и английский языки, Анна Вежбицкая отмечает, что существует два разных подхода к жизни: можно рассматривать человеческую жизнь с точки зрения того, **что делаю я**, а можно подходить к жизни с позиции **что случается со мной**. Английский язык (и армянский) представляет все жизненные события так, как будто они нам подвластны, мы управляем ими, даже если речь идет о необходимости или невозможности: *I must, I can*. По-русски тоже можно сказать *Я должен* или *Я могу* (ср. арм.: *Եւ պէտք է լինի անկախ/Եւ կարող եմ...*). Но в русском более типичны предложения с дательным падежом: *Мне надо/нужно/можно/нельзя...* Если предложение с *Я должен* выражает необходимость, признаваемую самим говорящим, то в предложении с *Мне надо* говорится о том, что навязано ему извне, неконтролируемо личностью, о событиях, которые случаются в жизни как бы сами собой и за которые

личность не несет ответственности. Русские в большинстве случаев отдают предпочтение последним.

Так, по сравнению с *Я хочу* в русском языке намного чаще употребляется *Мне хочется*, которое выражает необъяснимое, неопределенное желание, тогда как *Я хочу* декларирует желание, подкрепленное волей говорящего: *Хочу я с небом примириться, хочу любить, хочу молиться, хочу я верить добру* (Лермонтов). <...> Если волевое *Я хочу* экстравертно, направлено вовне, то безличное *Мне хочется* совершенно лишено волевого усилия и инициативы, оно интровертно, “смотрит” в душу человека. Вот как по этому поводу рассуждает писатель В. Розанов: “О мое “*не хочется*” разбивается всякий наскок. Я почти лишен страстей. “*Хочется*” мне очень редко. Но мое “*не хочется*” есть истинная страсть. <...> О том же свидетельствует и самопознание русских: “Стоит вам заговорить (а главное – начать думать) по-русски, как ваше мышление автоматически становится интровертным, иррациональным, синтетическим, интуитивным”, – пишет психолог Майя Куликова...» [Тер-Аракелян 2006, 31-32].

Пословица *Человек предполагает, а Бог располагает* иллюстрирует заложенное в русском сознании качество снимать с себя ответственность.

Мариэтта Чудакова в передаче “Линия жизни” [2012 г., 6 января], говоря о пристрастии русских к выпивке, очень тонко замечает в связи с активным употреблением безличной формы глагола: «Русские говорят: “Нас спаивают”, – как будто кто-то насильно, помимо их воли заставляет их пить».

Интересный пример коммуникативной неудачи в связи с использованием и интерпретацией безличной конструкции приводит Д.Б. Гудков: «В одном из кинофильмов, которые смотрела группа американских студентов, был представлен следующий диалог между мужем и женой:

– *Почему ты не спишь? – Что-то не спится.*

Американцы восприняли вторую реплику как совершенно тавтологичную, что в данной коммуникативной ситуации было квалифицировано как грубость и отказ продолжать разговор. (Ср.: – *Что ты делаешь?* – *Я делаю то, что делаю;* – *Почему ты так себя ведешь?* – *Потому.*)» [Гудков 2003: 220].

Понять русскую ментальность помогают и некоторые базовые метафоры русской культуры, предложенные Е.А. Ждановой: это метафора “выращивание”, метафора “путь” и метафора “борьба”. Метафора “выращивание” связана с тем, что по своей природе российская культура тесно связана с сельским хозяйством, которое всегда в России относилось к категории рискованного, поскольку при выраженном умеренном и континентальном климате в стране имеет место большая зависимость от внешних природных явлений и условий и неготовность брать ответственность на себя в полной мере. В рамках данной метафоры можно дифференцировать такие сельскохозяйственные метафоры, как “вырастить новое поколение или смену”, “сеять доброе, светлое, вечное”, “окучивать клиентов”, “пахать день и ночь”, “пропахать неосвоенный рынок” и т.д.

Характерными особенностями менталитета русских, имеющими истоки в данной метафоре, являются следующие: а) состояние, когда люди склонны искать причины собственных неприятностей и провалов, во внешнем мире, а не в себе; б) неравномерность в графике исполнения работ; г) способность в сжатые сроки выполнять неимоверный объем работы; д) уверенность, что начатая работа может завершиться и без участия самого человека, как растет трава сама по себе.

Метафора пути – популярная метафора, особенно в российской политике всех времен. Частные проявления этой метафоры в советский период: “светлый путь”, “путь к коммунизму”, “путь в светлое будущее” и т.д. В России с ее необъятными просторами “дорога длинная, дорога дальняя”. До Петра I, при котором были построены дороги, каждый год по весне дорога могла “менять

свое русло”, отсюда – трудности в пути, бездорожье, всяческие опасности и, наконец, огромное количество времени на дорогу. Поэтому сам по себе путь становился отдельным мероприятием, оторванным от своего истока и целей. Отсюда – сравнительно высокий уровень ориентации на сам процесс, а не на результаты. Вспомним горбачевское “Процесс пошел”, так часто повторяемое самим же автором высказывания. Метафора пути имплицитно подразумевает следующие черты: а) увлеченность процессом в ущерб побудительным мотивам, срокам и конечной цели; б) способность самоотверженно и аскетично выполнять те виды работ, которые вызывают наибольший интерес.

Метафора борьбы исторически связана с многочисленными войнами и борьбой с другими народами. Частными манифестациями этой метафоры являются: “борьба с вредителями”, “борьба за урожай”, “трудовая битва” “борьба за качество” и т.д. Основными следствиями данной метафоры являются: а) стремление находить некоего врага, препятствующего исполнению дела и т.д.; б) стремление рассматривать мелкие внутренние неприятности как результат действия внутреннего врага, поиск “козла отпущения”; в) повышение активности и инициативы в ситуации, когда возникает внешняя или внутренняя угроза и т.д. [Жданова www.elitarium.ru].

Знаковым для русского человека словом является *авось*, непередаваемое на другие языки. В этом маленьком, но емком по содержанию слове заключена вера русских в судьбу и, как следствие, бездействие, ничегонеделание. Вместе с этим в этом слове заложен элемент риска: “вдруг пронесет”, “вдруг повезет”. Русские, как отмечалось, любят рисковать, и эта особенность русской природы отражена в поговорках типа *Кто не рискует, тот не выигрывает (не пьет шампанское)*. При этом в характере русских одновременно встречается и противоположная черта: излишняя подозрительность и осторожность, что отражено в

поговорках типа “*Доверяй, но проверяй*”; “*Дружба дружбой, а служба службой*”.

Знаковым для понимания менталитета русских является и слово *как бы*, характеризующее русскую языковую личность. Американская журналистка К. Богерт, которая считает, что комплекс неполноценности «сидит в сердце каждого русского», сравнивает постоянную улыбку американца как сигнал “я держусь” и неуверенное *как бы* русского. Евгений Евтушенко пишет по этому поводу: «У меня есть такое сатирическое стихотворение “В государстве по имени Как бы”. Вы заметили, что сейчас очень часто люди употребляют словосочетание “как бы”? Почему? А потому, что в жизни нашей очень много вот этого “как бы”. Спрашиваешь: “а ты честный человек?” – “ну, как бы, честный”. Даже говорят “я как бы влюблена”. Поэтому я написал это сатирическое стихотворение». В. Елистраров в эфире “Эха Москвы” объяснял распространение этого *как бы* не только характерной для современного человека философией ухода от ответственности за слова и дела, но и тем, что русский язык вообще не любит определенности [см. Манукян 2010: 18-19]. Слово-паразит *как бы*, таким образом, тоже указывает на такие черты русской ментальности, как уход от ответственности, неуверенность, избегание определенности, а точнее, любовь к неопределенности.

Примечательно, что образованный от *как бы* путем слияния союз *кабы*, устаревший и просторечный, выражает только ирреальное условие, т.е. значение несоответствия действительности. Яркой иллюстрацией обыгрывания этого значения является детское английское стихотворение “Если бы да кабы” в переводе С.Я. Маршака:

*Кабы реки и озера / Слить бы в озеро одно, / А из всех
деревьев бора / Сделать дерево одно, / Топоры бы все расплавить
/ И отлить один топор, / А из всех людей составить / Человека
выше гор, / Кабы, взяв топор могучий, / Этот грозный великан /*

*Этот ствол обрушил с кручи / В это море-океан, – / То-то
громкий был бы треск, / То-то шумный был бы плеск!*

Вынесенный в название стихотворения союз *если бы да кабы*, являющийся типично русским и не имеющий аналогов во многих других языках, указывает на такие характерные черты русских, как праздная, бесплодная мечтательность, уход от реальности.

Для выражения неопределенности в русской лингвокультуре используются также уменьшительные суффиксы, которые присоединяются к обозначению четко отмеренного количества. Например: *“встретимся через часок”*; *“заработал тышчонку”*.

В русской грамматике отражена и такая важная черта, как коллективизм, принадлежность обществу, другим, совместность. «Отбор слов в естественном языке отражает становление национального характера, тип человеческих отношений и отношения человека к миру. Русский говорит “у меня есть собака” и даже “у меня есть книга” – на европейские языки буквально перевести это невозможно. В русском языке категория собственности заменена категорией *совместного бытия*. Принадлежность собаки хозяину мы выражаем глаголом *быть*» [Кара-Мурза 2001: 86]. Об этом же свидетельствуют и русские фамилии. Г. Гачев в этой связи пишет: «Позднее пришел к выводу, что главный вопрос для русских – ЧЕЙ? К чему принадлежу? И фамилии отвечают на этот вопрос: Чей? – Иванов-ов, Берез-ин...» [Гачев 2003: 404].

Русский говорит *мы с женой, мы с другом*, и в таких конструкциях – идея объединительности, совместности действия. С этой идеей совместности связано и такое качество, как эмпатия, особенно ярко проявляемое в дискурсе лиц женского пола, а также во врачебном дискурсе, благодаря употреблению местоимения *мы*. Примеры: *Мы сейчас оденем* (мама ребенку); *Как мы сегодня себя чувствуем?* (врач пациенту). Идеи совместности, принадлежности к сообществу, эмпатийности ярко проявляются

и в русском научном дискурсе (особенно советского периода), в котором *мы* доминирует над *я*. В дискурсе указанного типа, помимо отмеченных качеств, отражается и такая черта, как скромность, не выпячивание своего “я”.

В русском дискурсе, особенно советского периода – обилие форм императива, что является отражением административно-командной структуры общества (*Не курить!; По газонам не ходить!*). Это, в свою очередь, формирует и отражает такие черты характера русских, как категоричность, грубость, невежливость (при указанных выше любви к неопределенности, вежливости и сердечности).

Таким образом, язык выявляет такие яркие черты русской ментальности (о некоторых из них говорилось и в предыдущей теме), как повышенная эмоциональность, экспрессивность, сентиментальность, сердечность, сочувствие, фатализм, бездействие, уход от ответственности, неконтролируемость ситуации, неуверенность, избегание определенности, иррациональность, мечтательность, предпочтение процесса побудительными мотивам и целям, нарушение временных договоренностей, соблюдение иерархии, категоричность, невежливость, коллективизм (совместность, соборность), самоотверженность, аскетичность, увлеченность, рискованность при некоторой осторожности, скромность.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Приведите свои примеры, иллюстрирующие ментальность русских сквозь призму языка.
2. Проанализируйте ментальность армян сквозь призму армянского языка.
3. Проведите сопоставительный анализ русской и армянской ментальностей.
4. Проанализируйте ментальность англичан сквозь призму языка.

5. Проанализируйте ментальность американцев сквозь призму языка

6. Проведите сопоставительный анализ ментальностей англичан и американцев.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Августин А.** Исповедь. М., 1991.
2. **Адаир Дж.** Эффективная коммуникация. М.: Эксмо, 2006.
3. **Бахтияров Б.** Магия звуков. Минск: Народная асвета, 1987.
4. **Бердяев Н.А.** Самопознание (Опыт философской автобиографии). М.: Книга, 1991.
5. **Бердяев Н.А.** Русская идея. М., 2004.
6. **Боголюбова Н.М., Николаева Ю.В.** Межкультурная коммуникация и международный культурный обмен. Санкт-Петербург: СПб КО, 2009.
7. Большая книга афоризмов/Сост. К. Душенко. М.: ЭКСМО, 2009.
8. **Бромлей Ю.В.** Этнос и этнография. М., 1975.
9. **Брутян Г.А.** Очерки по анализу философского знания. Ереван: Изд-во “Айастан”, 1979.
10. **Брутян Г.А.** Логическое в зеркале филологического. Ереван: Изд-во “Титутюн” НАН РА, 2007.
11. **Вайль П.** Слово в пути. М.: Астрель, 2010.
12. **Вердебер Р., Вердебер К.** Общение. СПб.: Прайм – ЕВРОЗНАК, ОЛМА – ПРЕСС, 2003.
13. **Вежбицкая А.** Язык. Культура. Познание. М.: Русские словари, 1997.
14. **Влахов С., Флорин С.** Непереваемое в переводе. М.: Международные отношения, 1980.
15. **Гак В.Г.** В поисках истины//Логический анализ языка. Избранное 1988-1995./сост. Н.Д. Арутюнова. М.: Индрик, 2003.
16. **Гачев Г.** Ментальности народов мира. М.: Эксмо, 2003.
17. **Головлева Е.Л.** Основы межкультурной коммуникации. Ростов-на-Дону: Феникс, 2008.
18. **Горелов И.Н., Седов К.Ф.** Основы психолингвистики. М.: Лабиринт, 2005.

19. **Гришаева Л.И., Цурикова Л.В.** Введение в теорию межкультурной коммуникации. М.: Academia, 2006.

20. **Гудков Д.Б.** Теория и практика межкультурной коммуникации. М.: Гнозис, 2003.

21. **Емельянов Ю.В.** Предисловие к книге: Фаст Дж. Язык тела. Холл Э. Как понять иностранца без слов. М.: Вече. АСТ, 1997.

22. **Ерофеев Н.А.** Туманный Альбион. Англия и англичане глазами русских. 1825-1853гг. М., 1982.

23. **Жданова Е.А.** Три особенности российского менталитета//www.elitarium.ru

24. **Ильин И.** Сущность и своеобразие русской культуры//Москва, 1996, N1.

25. **Инань Ли.** О русском национальном характере и его связи с русской историей и культурой//Русский язык, литература и культура на рубеже веков. IX Международный Конгресс МАПРЯЛ. Тезисы докладов и сообщений. Братислава, 1999, ч. II.

26. **Кара-Мурза С.Г.** Манипуляция сознанием. М.: Эксмо-Пресс, 2001.

27. **Кашкин В.Б.** Основы теории коммуникации. М.: Восток-Запад, 2007.

28. **Кипнис М.** Тренинг межкультурных отношений. М.: Ось-89, 2006, в 2-х ч.

29. **Козлова Т.В.** Язык и власть: метафоризация идеологии//Материалы IX Конгресса МАПРЯЛ. Братислава, 1999г. Доклады и сообщения российских ученых. М., 1999.

30. **Ларина Т.В.** Категория вежливости в английской и русской коммуникативных культурах. М.: Изд-во РУДН, 2003.

31. **Ларина Т.В.** Доминантные черты английского вербально-коммуникативного поведения//Филологические науки, 2007, N2.

32. **Ларошфуко де Франсуа, Паскаль Блез, Лабрюйер де Жан.** Суждения и афоризмы. М.: Изд-во политической литературы, 1990.

33. **Леонтович О.А.** Россия и США: Введение в межкультурную коммуникацию. Волгоград: Перемена, 2003.
34. **Летягова Т.В., Романова Н.Н., Филиппова А.В.** Тысяча состояний души. Опыт психолого-филологического словаря. М., 2003.
35. **Лихачев Д.С.** Заметки о русском. М.: Советская Россия, 1984.
36. **Маевский Е.В.** Графическая стилистика японского языка. М.: Восток-Запад, 2006.
37. **Манукян А.И.** Вербальные вирусы в межкультурной коммуникации//Русский язык в Армении, 2010, N4.
38. **Маслова В.А.** Введение в когнитивную лингвистику. М.: Флинта, Наука, 2007.
39. **Маслова В.А.** Современные направления в лингвистике. М.: Издательский центр “Академия”, 2008.
40. **Матевосян Л.Б.** Стационарное предложение: от стандартного к оригинальному. М. – Ереван: Изд-во Ереванского университета, 2005.
41. **Монтескьё Шарль-Луи.** О духе законов. М., 1955.
42. **Ницше Ф.** По ту сторону добра и зла//Ницше Ф. Сочинения. Т.2.М., 1990.
43. **О'Коннор Дж., Сеймор Дж.** Введение в нейролингвистическое программирование. Как понимать людей и оказывать влияние на людей. Челябинск: Библиотека А. Миллера, 1998.
44. **Ортега-и-Гассет Х.** Кант. Размышления по поводу двухсотлетия//Феномен человека: антология. М., 1993.
45. **Основы теории коммуникации / под ред. М.А. Василика.** М.: Гардарики, 2005.
46. **Павловская А.В.** Англия и англичане. М.: Изд-во Московского университета; Памятники исторической мысли, 2005.
47. **Павловская А.В.** Италия и итальянцы. М.: Изд-во Олма МедиаГрупп, 2006.
48. **Пешковский А.М.** Избранные труды. М.: Учпедгиз, 1959.

49. **Плотников Б.А.** Основы семасиологии. Минск: Вышэйшая школа, 1984.
50. **Плотников Б.А.** Числа в письменном вербальном тексте//Проблемы лингвистики текста. Минск, 1991.
51. **Почепцов Г.Г.** Теория коммуникации. М.: Рефл-бук, Киев: Ваклер, 2001.
52. **Пронников В.А. Ладанов И.Д.** Японцы/Изд. 2-е, исправленное и дополненное. М.: Наука, 1985.
53. Психоллингвистика в анекдотах/Сост. К.Ф. Седов. М.: Лабиринт, 2007.
54. **Садохин А.П.** Межкультурная коммуникация. М.: Альфа–М: ИНФРА-М., 2010.
55. **Самохина Т.С.** Эффективное деловое общение в контекстах разных культур и обстоятельств. М.: Издательство “Р. Валент”, 2005.
56. **Сергеева А.В.** Русские: стереотипы поведения, традиции и ментальность. М.: Флинта. Наука, 2004.
57. **Тер-Аракелян Р.А.** Безличные предложения и русский менталитет//Лингвистические исследования/под общ. ред. И.К. Манучарян. Ереван: Изд-во Ереванского университета, 2002.
58. **Тер-Аракелян Р.А.** Лекции по переводной грамматике. Ереван: Макмиллан-Армения, 2006.
59. **Тер-Минасова С.Г.** Язык и межкультурная коммуникация. М.: Слово/Slovo, 2008а.
60. **Тер-Минасова С.Г.** Война и мир языков и культур. М.: Слово/Slovo, 2008б.
61. **Фаст Дж.** Язык тела/Фаст Дж. Язык тела. Холл Э. Как понять иностранца без слов. М.: Вече. АСТ, 1997.
62. **Феллер М.** Как рождаются и живут слова. М.: Просвещение, 1964.
63. **Формановская Н.И.** Речевой этикет и культура общения. М.: Высшая школа, 1989.

64. **Холл Э.** Как понять иностранца без слов//Фаст Дж. Язык тела. Холл Э. Как понять иностранца без слов. М.: Вече. АСТ, 1997.

65. **Шамне Н.Л.** Актуальные проблемы межкультурной коммуникации. Волгоград, 1999.

66. **Шахова Наталья.** Кому дано предугадать//Русский журнал/Вне рубрик/www.russ.sovr/20000 328shahova.html

67. Этнопсихологический словарь / под ред. В.Г. Крысько. М.: Изд-во МПСИ, 1999.

68. **Բրուտյան Գ. Ա.** Իմաստասիրական երկխոսություններ, Երևան, «Հայաստան» հրատարակչություն, 1985, հատոր 1:

69. **Բրուտյան Գ. Ա.** Իմաստասիրական երկխոսություններ, Երևան, «Հայաստան» հրատարակչություն, 1986, հատոր 2:

70. **Բրուտյան Գ. Ա.** Չընթերցված գրքի էջերից, Երևան, «Հայաստան» հրատարակչություն, 1987:

71. **Բրուտյան Գ. Ա.** Գիտական աշխատանքի տեխնոլոգիան, Երևան, Փիլիսոփայության միջազգային ակադեմիայի հրատարակչություն, 2010:

72. **Davis, F.** How to read body language//J.M. Civikly (ed.). Messages. A Reader in Human Communication. New York: Random House, 1974.

73. Oxford Dictionary of Proverbs/Ed. By Jenifer Speake. L.: Oxford University Press, 2004.

74. **Paxman, J.** The English: A Portrait of a People//The Guardian Weekend, August 14, 1999.

75. **Samovar L.A., Porter R.E., McDaniel E.R.** Communication between Cultures. 7th ed. Boston: Wadsworth, Cengage Learning, 2010.

76. <http://citaty.ucoz.ru>

77. <http://lib.rus.es>

ЕРЕВАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Л.Г. БРУТЯН

ОЧЕРКИ ТЕОРИИ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

*(Хрестоматия для студентов, обучающихся по специальности
“Межкультурная коммуникация и перевод”)*

Компьютерная верстка К. Чалабян
Редактор А. Хизанцян
Дизайн обложки А. Патваканяна

Распечатано ООО «ВАРМ».
г. Ереван, ул. Тиграна Мец 48, кв. 43

Подписано к печати 02.12.2021.
Формат 60x84¹/₁₆. Тип. печ. 20,25.
Тираж 200.

Издательство ЕГУ
Ереван, 0025, Ал. Манукяна 1
www.publishing.y-su.am



ИЗДАТЕЛЬСТВО
ЕРЕВАН 2021
publishing.ysu.am